المال و التجارة

AL MAL WALTEGARA

البنوك وأزمة الصناعة

الاتصالات التسويقية .... طريقك إلى قلب العميل العزيز

القانون الضريبى الدولى تعريفه و موضوعه و مصادره



تفعيل دور جماعة حملة السندات وأثره على تنشيط سوق السندات فى مصر

مالية • إقتصادية • عامة • تصدر شهرياً

العدد ٣٨٤ شهر أبريل - ٢٠٠١ السعر ١٥٠ قرشاً

مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - أبريل ٢٠٠١ - العدد ٣٨٤

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت : ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ - فاكس : ٥٧٥٠٤١٩

فى هذا العدد

- الابحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

الاشتراكات

- الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهات مصري داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكي في جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .
- الاعلانات يتفق عليها مع الإدارة

ثمن النسخة

- جمهورية مصر العربية ١٥٠

سوريا	٣٥ ل.س.	ليبيا	٥٠٠ درهم
لبنان	١٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيها
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينار
الأردن	٦٠٠ فلس	الكويت	٦٠٠ فلس
السعودية	٧ ريال	دول الخليج	٨ درهم

كلمة العدد

البنوك وأزمة الصناعة

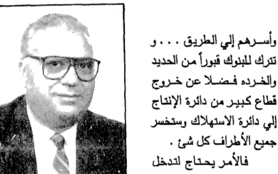
مشاكل البنوك يعاني منها أكثر من ٢٤ ألف منشأة صناعية يضمها اتحاد الصناعات منها ٤٠٠٠ منشأة طباعيه وليس بالطبع كلهم ولكن الغالبية منهم يعانون من حالات التعثر والتوقف .

وعندما تكون الظاهرة عامه لاسباب لا إرادية في معظمها سواء أكان منها العام والخاص . . . فالي من نشكوهمومنا ؟؟ فالانتاج الصناعي كما تعلمون هو أساس القاعدة الاقتصادية . . . ومن الخطورة أن نتجاهل المحن والأزمات التي يعيشها .

إن هناك ظروفاً عامة لها من السلبيات ما تأثرت به مسيرة الصناعة . . . كانت بدايتها مع بداية (الجات) . . . وما تبع ذلك من فتح الأبواب مرة واحده وبدون إستعداد قبل ترتيب البيت والاستعداد لما هو قادم لنا سواء من شرق آسيا . . بأسعار محروقة أو من الدول العربية ذات المميزات النسبيه . . . مما جعل صناعتنا تعيش ظروفاً صعبة والدول العربية المحيطة بنا تسعي وتضغط من أجل عقد المزيد من الاتفاقات جريا وراء ٦٥ مليون مستهلك .

فالمنافسة الخارجية مع عشوائيات جمركية وعدم التمييز بين الجاهز والخام ساعدت في تعجيز صناع مصر من مواجهة هذه الهجمة الشرسة والتي لم يعمل لها حساب من جانب الحكومة .

فما حدث للمصانع من تعثر أمام البنوك . . . لم يكن عن عمد فأغلب المتعثرين صناع شرفاء من عشرات السنين ولكن ما حدث أخيرا خارج عن إرادتهم . . . ومعظمهم من أصحاب الصناعات المتوسطة والصغيرة والذين يتساقطون واحد تلو الاخر دون أن تثير اهتمام المسئولين ودون حساب لمردودها الاجتماعي الخطير . . . عندما تقذف هذه المصانع بعشرات الآلاف من العمال وأسرهم إلي الطريق . . . و تترك للبنوك قبوراً من الحديد والخرده فضلا عن خروج قطاع كبير من دائرة الإنتاج إلي دائرة الاستهلاك وستخسر جميع الأطراف كل شئ .





أحمد عاطف عبد الرحمن

فالأمر يحتاج لتدخل الحكومة لرعاية هؤلاء الصناع إننا نسمع صوتهم بل صراخهم لانقاذهم بعد فوات الآوان حيث تزداد المشكلة تعقيدا . . . إننا نناشدكم بسرعة التدخل لانقاذ المصانع من الغلق والعمال من البطاله والتشرد .

إننا لا نطالب بأن تتنازل البنوك عن قروضها أو عوائدها كما حدث في اليابان وهذا حق لنا على الدوله في هذه المرحله الصعبه . . . ولكن نطالب بمعقوليتها في ظل الظروف العامة التي تعاني منها الصناعه المصرية وتضع من التيسيرات مما يقيل المتعثر من عثرته ويعيد الحق لصاحب الحق .

من خلال جدوله الديون مع فائدة معقولة و إلغاء الغرامات والجزاءات والاستمرار في التمويل لتدبير الخامات مع استغلال جيد للقروض الأجنبية والتى لا نعرف عنها شيئا .

لذلك يتطلب الأمر بصفه عاجله وضع إطار عام لعلاج حالات التعثر من خلال لجنة مشتركة من وزارة الاقتصاد والبنك المركزي وإتحاد البنوك واتحاد الصناعات . . . لوضع هذا الاطار العام حتي لا نترك صغار الصناع فريسه لاجراءات البنوك منفرده بهم بلا رحمه أو بعد نظر . . . يملأهم الحسره والألم عندما يرون إهتمام الحكومة ينصرف لكبار المقترضين تاركين الصغار للضياع .. وهذا ما يمثل خطوره لابد أن يعمل حسابها . . . ومدي تأثيرها علي الوضع الاقتصادي والأمني . . . لأن هؤلاء الصغار من ذوي العماله الكثيفة والتى لا تقل عن ١٠٠ عامل في كل منشأة . . . والمؤثرة والتي لا يمكن تجاهل مردودها فستكون بمثابة قنبلة موقوته تنفجر في أي وقت ونحن نعانى من مشاكل البطاله .

إننا نضع بأمانه المشكلة بكل أبعادها حرصا منا علي

المصلحة العامة وإنقاذ ما يمكن إنقاذه من صناع مصر وأملا في أن نجد حلا يحول دون غلق هذه المصانع بل نطالب بتشجيعها وإزالة المعوقات من أمامها فمعظمهم صادقون وشرفاء يريدون العيش و معهم عمالهم في أمن وأمان . . . وتاريخهم في الصناعة شاهد علي ذلك .

علينا أن لا نترك كل بنك علي هواه مع كل عميل يقرر مصيره حسبما يري . . . غير عابئ بمردود تصرفاته إجتماعيا وإقتصاديا . . . فلابد من وضع ضوابط وقواعد لا تخرج عنها البنوك تبحث وتساعد علي خروج هذه المصانع من أزماتها . . . حرصا علي حقوق البنوك أولا . . . وحقوق العمال ثانيا . . . وحق الدولة أولا وأخيرا . . . في الحفاظ علي الطاقة الانتاجية . . . . فالغلق ليس في صالح أحد بل هو دمار لكل شئ . فالتعثر في معظمه ليس لأسباب داخل المنشأة كما يدعي البعض . . . طالما أنه أخذ شكل الظاهرة العامة في كل الصناعات . . . فالاسباب بلا شك خارجية وكم نتمني أن تشارك الغرف الصناعية في أي جهد تراه الحكومة لعلاج هذه المشكلة الخطيرة . . . وأظن أن جميع المتعثرين من صناع مصر يشاركون أخوانهم من صناع المطابع في نفس المشكلة . . . فترك الأمر وفي ظل اليد المرتعشه من رجال البنوك ستؤدي بالقطع إلي عواقب غير محسوبه وستكون القرارات إرتجالية وربما تكون قاتلة للجادين من رجال الصناعة .

و صناعة الطباعة لها ظروفها الخاصة . . . واجهت ومازالت تواجه منافسة غير مشروعة وغير متكافئة داخليا من جانب المطابع المنتشرة في جميع وحدات الحكومة وعملية حرق الأسعار والاغراق الداخلي مما يصعب علي القطاع الخاص أن يواجهها . . . وكذلك الاتفاقات الثنائية ذات الجمارك صفر علي المطبوعات الجاهزة . . . مما أثر علي عوائد هذه الصناعه وتسببت في ظهور حالات التعثر لعدم القدرة علي الوفاء بالتزاماتهم حيال البنوك .

نأمل أن يكون هناك دور لاتحاد الصناعات في حل مشكلةالمتعثرين وأن تشكل لجنة مشتركة علي وجه السرعه بل أقول إنشاء حجرة عمليات طالما الظاهرة عامة وأصبحت كالمرض . . . لوضع الحلول العاجلة للحفاظ علي القوة الضاربه في الانتاج وألا يضار الشرفاء من صناع مصر .

ثانيا : الاعتمادات المستندية :

قرار تمويل الاعتمادات ١٠٠ ٪ ولم يفرق القرار بين إستيراد الخامات والآلات وقطع الغيار . . . وبين إستيراد السلع الاستهلاكية الجاهزة مما أضاف أعباء إضافية علي سعر الخامات والآلات سواء بالنسبة لفروق لسعر العمله التي يجزي تدبيرها من السوق الحر . . . وتكلفة التغطية الكاملة . . . وحرمان المستوردين من تسهيلات الموردين. . . حيث يقع عبء ذلك كله علي صغار الصناع الغير قادرين علي الاستيراد المباشر لمستلزماتهم فأزمة الدولار بدأت مع تطبيق هذا القرار .

ثالثا : خطورة فرض رسوم إغراق علي الورق :

إنتفي الغرض من إثارة مثل هذه القضايا حيث تغيرت الأحوال الاقتصادية تماما فى شرق آسيا وروسيا منذ عام ١٩٩٨ بالاضافة الى نقص الانتاج المحلي عن تغطية إحتياجات السوق حيث حاجة السوق ٣٠٠ ألف طن والانتاج المحلي لا يتعدي ١٠٠ ألف طن بالاضافة إلي عدم الجوده التي تغطي كافة الأغراض وخاصة التصدير . وفي حالة فرض رسم إغراق سنتحمل الدولة الجانب الأكبرمنه بالنسبة للكتاب المدرسي والكتاب الثقافي وغيرها من الاصدارات والمطبوعات الحكومية والتى تمثل ٨٠ ٪ من إستهلاك الورق .

رابعا : الاتفاقات العربية والمشاركات الدولية : نأمل من الحكومة سرعة علاج مشاكل الصناعة وأهمها عشوائيات الجمارك بالنسبة للخامات . . . مع إيجاد نوع من التمويل بفائدة بسيطة من أجل التحديث والتجديد وإستغلال القروض الأجنبية الموجوده بالبنوك والتى لا تستخدم نتيجة للشروط الصعبه التي تضعها البنوك المحلية والفائدة المرتفعة رغم ضآلة الفائدة الأجنبية .

ولا شك أن إستخدام هذه القروض في توفير الخامات وتحديث الآلات بأسعار ميسره ومخفضة يساعد علي تحديث الصناعة المصرية .

خامسا : بنك التنمية الصناعية المصرى :

كان له دور في الماضي في تنمية وتشجيع الصناعة المصرية . . . الأن إختفي دوره في التنمية الصناعية منذ سنوات والبنك يحتاج لتطوير إداري وتشريعي ليقوم بدوره الطبيعي في خدمة التنمية الصناعية و يساعد في تحديث الصناعة وبشروط ميسره وبفائدة بسيطة فهو أفضل من يقوم بتغذية الصناعات المتوسطة والصغيرة .

فهذا البنك يحتاج لعناية خاصة مع تطوير في أسلوبه حتي يصبح بحق داعماً للصناعة وليس مدمراً لها كما هو الأن .

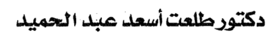
إنه من الضرورى فى المرحلة الحاليه أن تقف الدولة مع الصناعات المتوسطة والصغيره فهي أفضل من يساعد علي علاج البطالة وتشغيل الشباب وليس المشروعات الفردية التي يتبناها الصندوق الاجتماعي . . . فما يحصل عليه من أموال أرقام خطيرة وحصيلة الاستثمار ضئيلة . . . ومعظم مشروعات الصندوق غير ذي فاعلية بالنسبة للصناعة . . . لاشك سيكون العائد أوفر لو تم توجيه هذه الأموال في خدمة الصناعات المتوسطة والصغيرة بشروط ميسره من خلال التنمية . . . ولأخراجها من حالات التعثر الذي تعانيه . . . وفي هذه الحالة سنكون قد حققنا أكثر من هدف . . . أولا إعادة مسار وحدات إنتاجية إلي مسارها الطبيعي . . . بعد أن تجاوزت الأزمة المؤقته التي تعرضت لها . . . والثاني الحفاظ علي العماله القائمة . . . ثالثا تعيين مزيد من الشباب . . . وهنا سيكون العائد للمجتمع أفضل من هذا التخبط الحاصل في مشاريع الصندوق والتي خلقت مجتمعاً من شباب المتعثرين منذ البداية عديمي الخبره .

نأمل في أن يتغير دور الصندوق الاجتماعي وأن يشترك معه فى الاداء بنك التنميةالصناعية من أجل تحديث وتطوير الصناعة المصرية و في معاونة المتعثرين من المصانع . . .

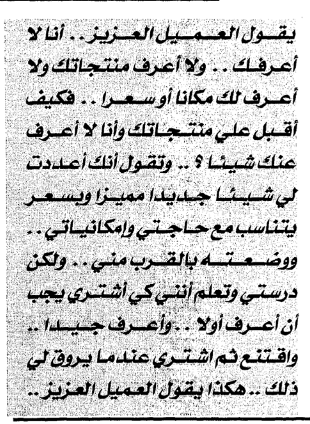
الاتصالات التسويقية... طريقك إلى قلب العميل العزيز



طلعت أسعد عبد الحميد


دكتور طلعت أسعد عبد الحميد

أستاذ التسويق والإعلان ـ كلية التجارة ـ جامعة المنصورة



يقول العميل العزيز.. أنا لا أعرفك.. ولا أعرف منتجاتك ولا أعرف لك مكانا أو سعرا.. فكيف أقبل علي منتجاتك وأنا لا أعرف عنك شيئا ؟.. وتقول أنك أعددت لي شيئا جديدا مميزا ويسعر يتناسب مع حاجتي وإمكانياتي.. ووضعته بالقرب مني.. ولكن درستي وتعلم أنني كي أشتري يجب أن أعرف أولا.. وأعرف جيدا.. واقتنع ثم اشتري عندما يروق لي ذلك.. هكذا يقول العميل العزيز..

وكان لزاما علينا أن نختتم جهودنا التسويقية بشرح مغرياتنا البيعية وتعريف العميل وإقناعة بكل ما أعددناه له من منافع.. حتى تكون نهاية الرحلة مثمرة مجزية لكافة الجهود التى بذلت.. ولا يمكن أن يتم ذلك إلا من خلال الاتصالات التسويقية .ويمكن تعريف الترويج بأنه «مجموعة الاتصالات التى يجريها المنتج بالمشترين المرتقبين بغرض تعريفهم وإقناعهم بالسلع والخدمات المنتجة ودفعهم للشراء» . ومن هذه الاتصالات البيع الشخصى والاعلان ، والعلاقات العامة وترويج المبيعات ، ومن ذلك يتضح أن الهدف الرئيسى من العملية الترويجية هو تعريف وإقناع وحفز . . باعتباره جانب الاتصال فى العملية التسويقية ، ويلعب الترويج دورا رئيسيا فى المزيج التسويقى سواء فى منشآت الأعمال أو فى المنشآت التى لا تهدف إلى الربح ، حيث يعتبر الترويج المتحدث الرسمى باسم المنشأة ، والذى ينقل سياساتها بالتفصيل إلى المستهلك والمشترى الصناعى .

● نموذج الاتصال في الترويج :

يستند الترويج فى أداء رسالته على الاتصال الفعال ، والذى يسعى إلى بناء جسر من التفاهم المشترك بين المرسل والمستقبل باعتباره طريقا ذا جانبين تسعى من خلاله المنشأة إلى تقديم مجموعة من المعلومات والأفكار للعميل مستقبل الرسالة يجعله يدرك بوجود المنتجات ويعلمه بمنافعها ، ويتفهم الجوانب المتعلقة بها من حيث السعر ومكان ووقت وجودها ، ومتابعة حتى يقتنع بها ثم يقرر الشراء .

وانطلاقا من هذا المفهوم فإن عملية الاتصال لا تتم إلا من خلال الإجابة على مجموعة من الأسئلة . . من هو صاحب الرسالة الترويجية ؟ وإلى من يود أن يتحدث .

وماذا يريد أن يقول ؟ وماهى الوسيلة التى يستخدمها فى نقل الرسالة إلى مريديه ؟ وما هو التأثير الذى يمكن أن تتركه الرسالة فى نفوس المستقبلين ؟ وبذلك يتضح أن الاتصال الفعال يسعى إلى تبادل الحقائق والأفكار والآراء والمشاعر بتقديم أو تلقى المعلومات التى تؤدى إلى تفاهم بين الأطراف المتصلة ، وهو أحد ما يسعى إليه النشاط التسويقى . وبذلك يتكون نموذج الاتصال من عدة عناصر أساسية تتم وفقا لما يلى :

(١) المرسل ، وهو صاحب المصلحة فى توجيه الرسالة الترويجية ، فهو شركة كوكاكولا وشركة بيبسى كولا أو شيبسى عندما تريد أن تتحدث عن منتجاتها .

(٢) الرسالة : وهى مجموعة من الكلمات أو الرموز والصور والأرقام أو الإشارات التى تعبر عن الأفكار التى يريد رجل التسويق أن يقدمها إلى جمهوره ، وهى بمثابة ترجمة لشكل الأفكار الموجودة فى ذهن رجل التسويق الى رسالة رمزية ، وحيث أن وضع الأفكار بالشكل الموجود فى المحيط البيئ للمرسل قد لا يتناسب مع بيئة ومحيط المرسل إليه .

(٣) الوسيلة : بعد أن يعد المرسل رسالته ، فإنه يجب أن يرسلها من خلال وسيلة إتصال معينة ، سواء وسيلة شخصية أو غير شخصية ، من خلال أجهزة تنقل الكلمة والصوت والصورة مثل الصحف ، والراديو ،والتليفزيون ، والأنترنت .. إلخ

(٤) المستقبل : وهو الشخص أو الجماعة أو المنشآة التى يعنيها المرسل برسالته ، وعندما تصل الرسالة إلى المستقبل من خلال حواس السمع أو البصر ، فإنه يقوم بإعادة فك الرموز الواردة فى الرسالة ، وترجمتها وفقاً للمحيط البيئى الذى يعيش فيه ، وشخصيته وصفاته.

ـ ما هى أدواتك الرئيسية فى الإتصال بالعملاء.. والجمهور

(١) الإعلان ، الإعلان هو وسيلة الإتصال التى تقوم بها المنشأة للوصول إلى الجماهير الكبيرة العدد ، وحيث يتم إعداد الرسائل الإعلانية ، ويتم تسليمها للمشترين من خلال وسائل النشر واسعة الأنتشار ، ويقوم المعلن بشراء المساحة أو الوقت الإعلانى ، وله إمكانية توجيهه من حيث المحتويات أو المساحة أو الوقت أو الأساليب المستخدمة فى إعداده وإخراجه ، وبذلك يتحكم المعلن فى سياسة الإعلان لديه على الوجه الأكمل ، وقد تعد المنشأة إعلانها بنفسها أو قد تلجأ إلى إحدى الوكالات المتخصصة فى تصميم الإعلان وإعداده للنشر ، واتخاذ إجراءات النشر بالاتفاق مع الوسائل المختصة .

(٢) النشر (الدعاية) ، وهو قيام إحدى وسائل النشر بتقديم تحقيق أو موضوع خاص عن شركتك أو منتجاتك ، وهو نشاط مشابه للإعلان إلى حد كبير ، ولكن النشر يتم بدون دفع أجر وبالتالى لا يتحكم المعلن فيما ينشر من حيث الحجم والمساحة ، ولا يوقع عليه . وحتى تجنى المنشأة ثمار عملية النشر فإنه يجب أن ترتبط إرتباطاً وثيقاً بوسائل النشر ، وأن تدعم البيانات المنشورة عنها بالأدلة والبراهين وتحسن اختيار المتحدثين باسمها .

(٣) البيع الشخصى هو اتصال شخصى بهدف تعريف وإقناع المستهلك للقيام بشراء سلعة أو خدمة معينة وحثه على القيام بالشراء ، وبالتالى فهو يختلف اختلافا بيناً عن الإعلان أنه يتم إدارتة إلى الجماعات الصغيرة أو المشترى الفرد ، سواء من مجموعة صغيرة من البائعين أو بائع واحد . وحيث تنعكس مهمة مدير البيع فى إختيار قوة العمل البيعية ، والإشراف على تزويدها بالأدوات البيعية وتحديد مساراتها فى السوق .

(٤) تنشيط المبيعات ، وهى وظيفة تجمع بين جانبى البيع الشخصى والإعلان حيث تتضمن الأنشطة الخاصة بإدارة نوافذ العرض ، والمعارض والمسابقات ، والحوافز السعرية ، والكوبونات فضلاً عن تقديم الهدايا الشخصية والعينات ، وتستخدم أدوات ترويج المبيعات بشكل كبير مع تقديم المتعاملين لدعم تجارة التجزئة ، ودعم الطلب على سلع وخدمات المنشأة ، وتعمل جنباً إلى جنب مع الوسائل الأخرى .

(٥) العلاقات العامة ، يتضمن نشاط العلاقات العامة علاقات المنشأة بجماهيرها المختلفة حيث يتضمن بجانب العملاء والمشترين الصناعيين ، والوسطاء وتتعامل العلاقات العامة من خلال طريق ذى جانبين أولهما يعنى بالتعرف على مشاكل الجماهير المختلفة ، ورؤيتهم للمنشأة، ومدى الولاء لمنتجاتها ، والجانب الآخر يعنى بمشاركة المنشأة لهذه الجماهير فى مشاعرها والإحساس بوجودها ، وتعريفها بسياسات المنشأة ومنتجاتها ، وضمان التقبل الطيب لهذه السياسات من جانب الجماهير .

(٦) وسائل أخرى ، تتعدد الوسائل الأخرى المؤثرة فى جهود المنشأة الترويجية ومن أهم هذه الوسائل الجهود الترويجية التى يلعبها تصميم العبوة وخاصة فى متاجر خدمة النفس كوسيلة من وسائله الترويجية. وحيث يطلق عليها الكتاب عادة البائع الصامت ، وحيث يتعرف العديد من المستهلكين على المنتج فى السوق من خلال الطابع الخاص الذى تتسم به العبوة ، فضلا عن إستخدام بعض المنتجين للعبوة وتعديد أشكالها وإستخداماتها كوسيلة ترويجية ويختلف الدور الذى يلعبه كل نوع من المزيج الترويجى وفقاً لطبيعة المنتجات التى تتعامل فيها المنشأة ، ووفقاً للمرحلة التسويقية التى بها كل من المنشأة أو المنتجات التى تقدمها .

ـ كيف تتعامل في عملية الترويج ؟

تختلف الوسائل والرسائل المستخدمة فى العملية الترويجية وفقاً لنوعية الأستراتيجية المستخدمة ، فقد يكون الهدف الرئيسى من العملية الترويجية هو المستهلك النهائى ، وقد يكون الترويج موجهاً للتعامل مع الموزعين والوسطاء المتعاملين مع المنشأة ومتابعتهم حتى تصل المنتجات إلى المستهلك النهائى أو التركيز على كليهما معاً .

وأستراتيجية الدفع ، تعنى أن تقوم المنشأة بالتركيز على البيع الشخصى والإعلان والوسائل الترويجية الأخرى ، وتوجيه تلك الجهود الترويجية إلى أعضاء منافذ التوزيع ، أى التركيز على ترويج المنتجات لتجارة الجملة، ودفعهم لتوجيه حملات الترويج إلى تاجر التجزئة ، والذين يقومون بدورهم فى توجيه الجهد البيعى إلى المستهلكين . ويدعم هذا الجهد الترويجى بسياسات سعرية قوية منها الخصم ومسموحات الترويج كحوافز لأعضاء

منافذ التوزيع على دفع المنتجات تجاه المستهلك ، وبالتالى فإن الدفع يعنى إشتراك المنتج والموزعين فى دفع المنتجات خلال قنوات التوزيع بقوة حتى تصل المستهلك ، والإستراتيجية البديلة لذلك هى إستراتيجية الجذب ، وهى تعنى قيام المنتج بخلق الطلب المباشر من المستهلك عن طريق الجهود الترويجية ، وبالتالى يتم الضغط على تاجر التجزئة وتشجيعه للقيام بتوفير السلع والخدمات عن طريق الطلب المباشر من المستهلك ، والذى يقوم بدوره بتمرير الطلب إلى حلقات التوزيع الأكبر (لتاجر الجملة أو الوكيل) ثم إلى المنتج .

والسؤال الذى يواجهنا عادة متى نستخدم كرجال تسويق كل من إستراتيجيتى الدفع والجذب ؟ والرد المنطقى أن كل موقف تسويقى له ما يناسبه من الأستراتيجيات المستخدمة ، فإذا كان رجل التسويق ليست لديه موارد كافية للإنفاق على حملات إعلانية أو إستخدام وسيلة مكلفة فإنه يلجأ إلى إستراتيجية الدفع مستخدماً الأموال اليسيرة المتوفرة لديه فى منح حوافز للوسطاء ليقوموا بشراء وبيع منتجاته .

وقد يستخدم الكثير من رجال التسويق إستراتيجية أخرى تبين أسلوبين للبيع ، أكثر من كونها إستراتيجيات ترويجية تستخدم فى البيع وغيره من السياسات .

وإستراتيجية الضغط ، وهى إستراتيجية تبنى على أن الأسلوب العدائى القوى فى الإقناع هو الأسلوب الأمثل لإقناع الأفراد بقضية المنشأة وسلعها وخدماتها ، وتعريفهم بالمنافع الحقيقية لتلك المنتجات ، وبحيث يتكرر هذا الأسلوب فى كافة أساليب الترويج المستخدمة ، وقد أقدمت الكثير من المنشآت على إتباع هذا الأسلوب دفعهم فى ذلك حدة المنافسة ومن أمثلة ذلك منتجو التأمين ، وبائعو السيارات والأدوات الكهربائية ، وبعض أنواع السلع الميسرة ، وذلك من خلال إستخدام أساليب المقارنة بين المنتجلت والمنتجات الأخرى المنافسة ، والحث على الشراء الفورى وعليك بالشراء الآن ، وإدفع الآن ، أو إدفع بعد ذلك .. وحتى تلك المنتجات التى كانت تعتمد على مجرد ظهور العملاء فى إعلاناتهم سعداء بإقتناء السلع التى ينتجونها ، فقد بدأوا فى إستخدام هذا الأسلوب من خلال نشر الكوبونات وإرسال رجال بيع لتجار التجزئة ، والعرض المباشر فى متاجر التجزئة وبالتالى أدى نظام المنافسة القائم إلى دفع الكثير من المنشآت لإتباع هذا الأسلوب .

وإستراتيجية الإيحاء ، فهى أسلوب الإقناع المبسط القائم على الحقائق وهى ليست بالضغط على الجوانب الدافعة والمثبطة فى قضية المنتجات ، ولكنه يعتمد على المنطقة الرمادية فى أذهان المستهلكين ويحاول أن يجذبهم بلغة الحوار طويل الأجل ، وإتخاذ قرار الشراء بقناعة تامة .

ـ حملتك الترويجية ماذا تعني ؟؟

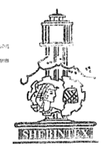
تؤدى المنشأة جهودها الترويجية فى شكل مزيج متكامل الأبعاد مع الجهود التسويقية الأخرى فى المنشأة ، لذا يستخدم الكتاب عادة لفظ حملة بإعتبار أنهاجزء رئيسى من جهود المنشأةلتحقيق الأهداف أو للإستيلاء على جزء من الحصة السوقية ، وتجدر التفرقة بين ثلاثة أنواع للحملات الترويجية .

(١) حملات بناء الصورة الذهنية ، حيث يرتكز

تفضيل المنشأة وفقاً لمكانة المنشأة أو منتجاتها فى الصورة الذهنية التى كونها المشترى المرتقب . فالمنتجات كما رأينا لا تشترى لسعرها أو لتركيبها ولكن تشترى بقدر ما تحققه من منافع ووفقاً للمعلومات التى يعرفها المتعاملون ، والصورة الذهنية للمنتج هى قيمة رمزية ترتبط فى أذهان المتعاملين عند تذكرهم أو شرائهم لمنتج معين ، مثل إرتباط إسم شركة مرسيدس وسونى وتويوتا بالجودة ، وإرتباط إسم المنتجات الألمانية بأنها معمرة وتتحمل المشقة ، ويقل إقبال المتعاملين على سلعك وخدماتك إرتباطا بالصورة الذهنية المكونة لديهم عن منشأتك .. فقد يعكس إعلانك التعالى أو يعكس عدم الدقة فى إختيار الألفاظ رمزاً غير مستحب بالنسبة للمستهلك ، فمثلاً فسر المستهلك (مواد صلبة ٣٪) المكتوبة على علب الألبان الطازجة بإستخدام البودرة فى تصنيع هذه الألبان ، وبناء الصورة الذهنية السليمة للمنشأة هو المؤثر الأول فى تقبل منتجاتها ، وقد ينظر المستهلك إلى سلعة معينة على أنها قديمة الطراز بما لا يتناسب مع تكنولوجيا وتقدم المستقبل، بينما ينظر غيره إلى قدم الطراز على أنه إرتباطاً بالترا ث والقديم والجودة العالية المستمرة . وبشكل عام فإن حملات بناء الصورة الذهنية لا ترتكز بشكل أساسى على الخصائص والمغريات البيعية للمنتجات بقدر ما ترتكز على خلق الإنطباعات السليمة المشجعة تجاه ما تقدمه للسوق من سلع وخدمات .

(٢) الحملات الترويجية للتميز السلعى وهى تلك الحملات التى توضح وتنمى درجة التميز الذى يحظى به منتج فى أذهان المتعاملين على المنتجات الأخرى فى السوق ، الذى من خلال إظهار الخصائص التى تميزها على المنتجات المنافسة ، ودور هذه الخصائص فى زيادة منافع المتعاملين أو حل مشاكلهم . والتميز السلعى يرتبط بالسلعة ذاتها وخصائصها ، وترتكز بالدرجة الأولى على المغرية البيعية المميزة التى ترتبط بحاجات ورغبات المتعاملين بشكل مباشر مثل الربط بين الألبان وصحة الأولاد عند نيدو « أمنوا لأولادكم نمواً صحيحاً » ، وإعلان شركة سونى عن تميزها بمنح ضمان دولى سنتين لأجهزتها ، وبالتالى فإن الحملة الترويجية تقول للمستهلك « إذا قمت بشراء هذه السلعة ـ دون غيرها ـ فإنك سوف تحظى بهذه الميزة دون غيرك » .

(٣) الحملات الترويجية للحصول على المركز المميز للمنتجات ، فشركة سونى وباناسونيك و L G قد حظيت بمركز متميز لدى المستهلك فى مجال الأدوات الكهربائية ، وشركة جيب وG M C قد وضعت تصور متكاملاً لدى المتعاملين بأنها فى مركز السيارات كبيره الجهد التى تقاوم العوامل الطبيعية وخاصة العمل فى مجال الأعمال الشاقة والصحراء ، وبالتالى فإن هذه الحملات الترويجية تسعى إلى ترويج الوضع المميز الذى تحظى به منتجات معينة لدى المتعاملين بالعلاقة بأو ضاع المنافسين مثل هذا فى كنتاكى الإعلانى K F C « نحن خير من يطهى الدجاج » ، ويقوم رجال التسويق بهذه الحملات الترويجية إنطلاقاً من أن المستهلك قد يعرف معلومات متعددة عن المنتجات البديلة الموجودة فى السوق .



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج

صناعة الغزل والنسيج

واجهة مصر الصناعية المتقدمة فى هذا المجال ـ وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية انتاجها من الغزول وكذلك الإقبال المطرد الذى يلاقيه انتاجها من هذه الغزول فى أسواق العالم شرقا وغربا .

ـ وألشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السميكة ـ والمتوسطة ـ والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .

ـ قطن ١٠٠ ٪ :

ـ **الطرف المفتوح :** من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .

ـ **الغزل الحلقى :** من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

ـ **ومن النمر الرفيعة :** من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

ـ **خيوط الحياكة :** من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

ـ **الخيوط المخلوطة :**

ـ بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

ـ خيوط الشانيهات بأنواعها المختلفة .

ـ **الإكريلك :**

ـ وقد اضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطا جديدا لإنتاج الآتى :

* غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهاى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

* غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠/٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزول المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوروبى ـ وباقى دول أوروبا الغربية ـ وأسواق دول أوروبا الشرقية ـ وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية ـ كندا ـ اليابان ـ تايوان ـ وسوريا ـ قبرص ـ تركيا ـ لبنان .

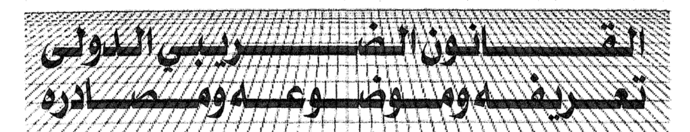
الادارة والمصانع : شبين الكوم　　　برقيا : شبينتكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ ـ ٣١٤٢٠٠ ـ ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب : ـ الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ ـ ٤٨٦٥٢٣٦

ـ القاهرة　ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100



للدكتور زكريا محمد بيومي
أستاذ المالية العامة والتشريعات الضريبية ـ بحقوق المنوفية
عميد كلية الحقوق جامعة القاهرة ـ فرع الخرطوم سابقا ـ المحامى بالنقض والإدارية العليا

باب تمهيدي

تعريف القانون الضريبي الدولي وموضوعه

فكرة القانون الضريبى الدولى لم تعرف إلا حديثا بعد الحرب العالمية الأولى حيث أبرمت أول اتفاقية ثنائية لتجنب الازدواج الضريبى بين الدول المتعاقدة . ويقصد بهذا القانون مجموعة القواعد التى تلزم الأشخاص الطبيعيين والمعنويين بأداء الضريبة بصفتهم ممولين إزاء علاقتهم بالسلطات الضريبية فى الدول المختلفة ، وبعبارة أخرى يمكن تعريفه بأنه مجموعة القواعد الواجب احترامها من قبل السلطات الضريبية للدول المختلفة والتى تتعلق بشروط وأوضاع فرض الضرائب على الدخول الناجمة عن العمليات الدولية ، مثل العمليات التى قد تقوم بين مقيم أو متوطن فى دولة ما على إقليم دولة أخرى أو تتم مع مقيم أو متوطن فى دولة أخرى . وتشمل أيضاً الشروط والأوضاع الخاصة بفرض الضريبة على السلع والثروات التى يجوزها مقيم أو متوطن فى دولة على إقليم دولة أخرى [1] .

ومن المعلوم أنه ليس هناك سلطة عليا ملزمة للدول فى المجال التشريعى وعلى الأخص المجال الضريبى ولذلك تتنازع الدول فيما بينها حول أحقيتها فى فرض الضريبة .

ومما زاد من هذا التنازع أنه على أثر التقدم الصناعى وما صاحبته من رواج أن أخذت رؤوس الأموال فى الهجرة من دولة إلى أخرى بحثا وراء الكسب وساعد على ذلك التطورات الاقتصادية والتكنولوجيا واتساع حجم التجارة الدولية وفتح أسواق جديدة ، وانتشرت تبعاً لذلك الشركات دولية النشاط أو ما يطلق عليها الشركات متعددة الجنسيات بصورة مكثفة منذ الحرب العالمية الثانية فى ظل العولمة الاقتصادية باعتبار أنها شركات عملاقة من حيث حجم رؤوس أموالها وحجم الإنتاج والتصدير والتسويق .

1. Juris claseur fiscal-Fasc.14n 1 - 3.
Bruno Gouthiere-les impots des les affaires intenationales
Edition Francis lefbure. Paris. 1990.P.11.

ونتج عن هذا الوضع مشكلتا الازدواج والتهرب الضريبى الدولى . تلك المشكلتان الرئيسيتان التى تقفان عقبة رئيسية فى سبيل حرية التجارة الخارجية والاستثمارات الدولية وتخلق توزيعاً غير عادل لعبء الضريبة بين الممولين الذين تتحقق أرباحهم فى خارج بلادهم وبين هؤلاء الذين لا يتعدى نشاطهم حدودها .

ومن ثم يبدو أن الرغبة فى تعزيز العلاقات الاقتصادية الدولية قد حدت بالدول أن تحدد اختصاصها الدولى على أساس مبدأ يوفق بين احتياجاتها المالية والاقتصادية من ناحية ، وبين تشجيع تبادل السلع ورؤوس الأموال والعمال من جهة أخرى .

وقد حاولت الدول أن تتخذ من تلقاء نفسها إجراءات تشريعية داخلية لمنع الازدواج والتهرب الضريبى الدولى، ولكن لم تساعد هذه الحلول على حل هاتين المشكلتين حيث أن الأمرفيهما يكون متروكاً لمحض إرادة كل دولة وظروفها الخاصة دون أى اعتبار آخر.

لذلك فإنه يلزم إيجاد حلول مشتركة يمكن عن طريقها تنظيم الاختصاص الضريبى لكل دولة فى فرض الضريبة.

وقد اهتمت الهيئات الدولية ببحث موضوع الازدواج والتهرب الدولى. فقد بحثه معهد القانون الدولى عند انعقاده فى كبردج سنة ١٧٩٧ ، وفى جرينويل سنة ١٩٢٢ ، كما عنيت غرفة التجارة الدولية به منذ تكوينها سنة ١٩٢٠ ، واهتمت عصبة الأمم بهذا الموضوع وكونت لجنة تسمى لجنة الخبراء الاقتصاديين للقيام بأبحاث نظرية ، وفى سنة ١٩٢٢ عهدت إلى لجنة فنية بحث الموضوع من الناحية الإدارية ، وقدمت اللجنة الأولى تقريرها فى سنة ١٩٢٣ ، والثانية فى سنة ١٩٢٥ ، وتابعت عصبة الأمم نشاطها فى هذا الصدد فأعدت نموذج إنفاق سنة ١٩٣٣ لتقسيم أرباح الشركات دولية النشاط ، ثم تم إعداد نموذجى المكسيك ولندن للمعاهدات الضريبية . وواصلت الأمم المتحدة عملها فى هذا الصدد ونشرت نموذجاً لتجنب الازدواج الضريبى ومنع التهرب الدولى ونشرت معاهدات تجنب الازدواج الضريبى ومكافحة التهرب الضريبى بين الدول فى عدة مجلدات . وقامت المنظمات الإقليمية مثل منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية الأوروبية ودول مجلس التعان الاقتصادى العربى بنشاطها فى هذا الصدد فأعدت نماذج لتجنب الازدواج الضريبى .

وعقدت الدول اتفاقات لتجنب الازدواج الضريبى ومنع التهرب الدولى فيما بينها وهذه الاتفاقات قد تتخذ شكل اتفاقات جماعية . وقد تكون فى صورة اتفاقيات ثنائية .

وقد أثبتت الاتفاقيات الجماعية أنها حل غير عملى يرجع إلى تباين النظم الضريبية السائدة فى الدول المختلفة وتعارض مصالح هذه الدول فيما بينها واتضح أن خير طريقة يمكن عن طريقها الوصول إلى حلول عملية لحل مشكلتى الازدواج والتهرب الضريبى هو إبرام معاهدات ثنائية .

وقد عقدت جمهورية مصر العربية حتى الآن

اتفاقيات ثنائية سارية المفعول لتجنب الازدواج والتهرب الضريبي مع ٣٧ دولة .

والجدير بالذكر ، أن هناك اتفاقيات اقتصادية تتضمن مسائل ضريبية مثل اتفاقيات المناطق الحرة والاتفاقية العامة لمنظمة التجارة الدولية (الجات) .

الباب الأول
مصادر القانون الضريبي الدولي

يمكن القول إن مصادر القانون الضريبي الدولي تنحصر في التشريع الداخلي والمعاهدات بين الدول المختلفة والفقه والعرف والقضاء والمبادئ العامة للقانون .

١ - القانون الداخلي :

تعتبر الضريبة في العصر الحديث مظهراً من مظاهر سيادة الدولة على إقليمها ورعاياها . ومن ثم للدولة أن تفرض الضريبة على الممولين الموجودين داخل حدود الدولة ، وعلى الأموال الخاضعة للضريبة التي توجد في إقليمها ، وقد تفرض على الوطنيين المقيمين خارج الدولة.

والمقرر أن لكل دولة سيادتها ونظامها القانوني المستقل . ولها بمقتضى هذه السيادة أن تسن ما يتراءى لها من تشريعات وفقاً للأهداف التي تسعى إلى تحقيقها دون أن تشكل النظم القانونية للدول الأخرى قيداً على سلطتها في هذا المجال .

ومن هنا تباينت النظم الضريبية واختلفت فيما بين دولة وأخرى [1] .

ويلاحظ أن القانون الداخلي للدولة له انعكاساته الدولية . ويقصد بالقانون المعنى الواسع فهو يتكون من الدستور والتشريعات العادية واللوائح . ومثال ذلك ما نص عليه قانون الضريبة العامة على المبيعات في مصر رقم ١١ لسنة ١٩٩١ في مادته الرابعة من أنه لا تخل أحكام هذا القانون بالإعفاءات المقررة بمقتضى الاتفاقيات المبرمة بين الحكومة والدول الأجنبية والمنظمات الدولية والإقليمية أو الاتفاقيات البترولية والتعدينية .

أيضاً ما تنص عليه المادة السادسة البند الرابع من القانون ١٥٧ لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ من سريان الضريبة الموحدة على إيراد القيم المنقولة على ما يحصل عليه الأفراد المقيمون عادة في مصر من عوائد وإيرادات عما يملكون من سندات وأوراق مالية أجنبية حكومية وغيرها من القيم المالية الأجنبية .

كذلك نص البند الأول من المادة الثانية من القانون المذكور على إعفاء العوائد المستحقة على الأرصدة الدائنة للحسابات تنفيذا لاتفاقيات الدفع وبشرط المعاملة بالمثل وكذلك نص البند الثاني من المادة الثامنة نفسها على إعفاء عوائد القروض والتسهيلات الائتمانية التي تحصل عليها الحكومة أو وحدات الإدارة المحلية أو الهيئات العامة أو شركات القطاع العام من مصادر خارج مصر من الضريبة المذكورة .

---

(١) الدكتورة / سوزي على ناشد - ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية - رسالة دكتوراة مقدمة لحقوق الأسكندرية - ١٩٩٨ ص ٢ .

ويعد الدستور النظام الأعلى الذى ارتضاه أفراد المجتمع ويجب أن يخضع القانون لأوامره ونواهيه وبصفة خاصة القانون الضريبى الذى يمثل قيداً على حريات وحقوق الأفراد . ومن الضرورى أن يكفل المساواة والعدالة بينهم فى دولة ديمقراطية ارتضت سيادة القانون وخاصة القانون الأسمى (الدستور) وتحترم فيه كل قاعدة أدنى من القاعدة الأعلى . كما يسود فيه مبدأ الفصل بين السلطات [1] .

والواقع أن التطور الدستورى للدول الحديثة قد أدى الى تقرير قاعدة دستورية مستقرة تعرف بقاعدة قانونية الضريبة . ومقتضى هذه القاعدة أن فرض الضريبة وتعديلها وإلغاءها لا يتم إلا بقانون وأن الإعفاء من الضريبة لا يتم إلا بناء على قانون . وقد نصت على هذا المعنى المادة ١١٩ من الدستور المصرى على أن إنشاء الضرائب العامة وتعديلها أو إلغاءها لا يكون إلا بقانون . ولا يعفى أحد من أدائها إلا فى الأحوال المبينة فى القانون . ولا يجوز تكليف أحد أداء غير ذلك من الضرائب أو الرسوم إلا فى حدود القانون .

على أن الدستور المصرى يجيز فى بعض الحالات وطبقاً لشروط معينة تخويل رئيس الجمورية بإصدار القانون فقد نصت المادة ١٠٨ من الدستور المصرى على تفويض رئيس الجمهورية فى حالة الضرورة وفى الأحوال الاستثنائية وبناء على تفويض من مجلس الشعب بأغلبية ثلثى أعضائه أن يصدر قرارات لها قوة القانون ويجب أن يكون التفويض لمدة محددة ، وأن تبين فيه موضوعات هذه القرارات والأسس التى تقوم عليها . ويجب عرض هذه القرارات على مجلس الشعب فى أول جلسة بعد انتهاء مدة التفويض . فإذا لم تعرض أو عرضت ولم يوافق المجلس عليها زال ما كان لها من قوة القانون .

كذلك تنص المادة ١٤٧ من الدستور المصرى على أنه إذا حدث فى غيبة مجلس الشعب ما يوجب الإسراع فى إتخاذ تدابير لا تحتمل التأخير جاز لرئيس الجمهورية أن يصدر فى شأنها قرارات تكون لها قوة القانون ، ويجب عرض هذه القرارات على مجلس الشعب خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ صدورها إذا كان المجلس قائماً .

وتعرض فى أول إجتماع له فى حالة الحل أو وقف جلساته فإذا لم تعرض زال بأثر رجعى ما كان لها من قوة القانون دون حاجة إلى إصدار قرار بذلك وإذا عرضت ولم يقرها المجلس زال بأثر رجعى ما كان لها من قوة القانون إلا إذا رأى المجلس اعتماد نفاذها فى الفترة السابقة أو تسوية ما ترتب على أثارها بوجه أخر .

ويلاحظ أن التشريعات الضريبية كما هو الحال فى مصر تخول السلطة التنفيذية إصدار اللوائح اللازمة لتنفيذ

---

(١) الدكتور / مصطفى رشدى شيحه ـ التشريع الضريبى والمالى ـ الطبعة الثانية ـ دار المعرفة الجامعية ـ ١٩٩٧ ص ٥٦ .

القوانين فتنص المادة ١٤٤ من الدستور على أن « يصدر رئيس الجمهورية اللوائح اللازمة لتنفيذ القوانين بما ليس فيه تعديل لها أو إعفاء من تنفيذها وله أن يفوض غيره فى إصدارها ويجوز أن يعين القانون من يصدر القرارات اللازمة لتنفيذه ».

وقد أوضحت المحكمة الإدارية العليا بمجلس الدولة المصرى فى الطعن رقم ٥٧٠ لسنة ٣٢ ق بتاريخ ١٩٨٩/٦/٢ الجهة المختصة بإصدار اللوائح التنفيذية فقررت أن المشرع حدد على سبيل الحصر الجهات التى تختص بإصدار اللوائح التنفيذية فقصرها على رئيس الجمهورية أو من يفوضه فى ذلك أو من يعينه القانون لإصدارها بحيث يمتنع عمن عداهم ممارسة هذا الاختصاص الدستورى وإلا وقع عمله اللائحى مخالفاً لنص الدستور .

فمتى عهد القانون إلى جهة معينة بإصدار القرارات اللازمة لتنفيذه استقل من عينة القانون دون غيره الإصداره .....» .

كما قررت محكمة القضاء الإدارى بمجلس الدولة المصرى أن اللوائح التنفيذية يجوز صدورها من السلطة التنفيذية استناداً إلى النص الدستورى فهى لوائح تستند إلى قوانين سنتها السلطة التشريعية وتقتصر على وضع القواعد التفصيلية اللازمة لتنفيذ هذه القوانين ولا يجوز أن تزيد عنها جديداً أو تعدل فيها أو أن تعفى من تنفيذها أو تعطل هذا التنفيذ . كما يجوز صدور هذه اللوائح من السلطة التنفيذية بإذن صريح من البرلمان يشتمل عليه القانون الذى سنه ولا يعدو هذا الإذن الصريح أن يكون ترديداً للإذن العام الذى تضمنه الدستور ، فحكم اللوائح التنفيذية التى أذن البرلمان للسلطة التنفيذية فى سنها هو حكم اللوائح التنفيذية التى سنتها السلطة التنفيذية وفقاً للإذن العام الذى تضمنه الدستور [1] .

ويلاحظ أن الالتجاء إلى المصادر الأخرى غيرالتشريع الضريبى لا ينبغى أن يؤدى إلى فرض أو تعديل أو إلغاء ضريبة أو الإعفاء منها وإلا ترتب على الالتجاء إلى هذه المصادر مخالفة قاعدة دستورية «قانونية الضريبة» . وهو أمر غير جائز ، لذلك فإن الالتجاء إلى مصادر أخرى للقانون الضريبى مشروط بمراعاة قاعدة قانونية الضريبة وهو أمر يجعل المصادر الأخرى للقانون الضريبى غير التشريع ذات مجال حقا [2] .

والجدير بالذكر أن قانون الضريبة ، كغيره من

---

١ ـ حكم محكمة القضاء الإدارى الصادر فى ١٩٥٠/٤/١٨ ـ مجموعة السنة السابعة ـ القضية رقم ٩٩ لسنة ٢ ق بند ١٨٩ ص ٥٨١ .

٢ ـ الدكتور مصطفى رشدى شيحه ـ المرجع السابق ـ ص ١٢ .

القوانين يكون نافذاً فى إقليم الدولة التى أصدرته ، والأصل أن يطبق ذلك القانون فى هذا الإقليم كله ، وألا يتعداه إلى أقاليم الدول الأخرى ، إذ ليس لدولة ما سلطان يمكنها من إنفاذ كلمتها فى إقليم دولة أخرى [1] .

ولكن قد يحدث أحيانا أن يوقف المشرع الوطنى بإرادته المنفردة أو بالاتفاق مع بعض الدول الأخرى نفاذ بعض قوانينة الضريبية على جزء معين من إقليم الدولة أو على بعض الأشخاص أو الأموال الموجودة فى هذا الإقليم[2] .

ومثال ذلك إعفاء المشرع بعض الموانئ أو المناطق الحرة من بعض الضرائب كالضريبة الجمركية وضريبة المبيعات حيث لا تعتبر هذه الموانئ أو المناطق جزءاً من الدولة من الناحية الضريبية .

والمنطقة الحرة عبارة عن منطقة ما من أراضى دولة أو ميناء من موانيها تتم فيه عملية تخزين البضائع الترانزيت والبضائع المعدة للتصدير للخارج وإجراء عمليات الوزن والخلط والتصنيف وتداول السلع والبضائع دون أن يؤدى عنها الضرائب الجمركية المعتادة وغيرها من الضرائب والرسوم .

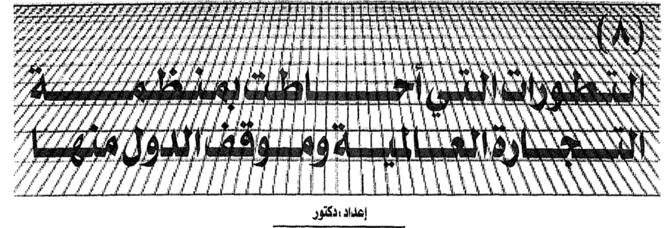
كما قد تقيد بعض المعاهدات سلطة الدولة فى فرض الضرائب . وهذا ما كان موجوداً فى مصر حيث كانت سلطة الحكومة المصرية مقيدة فى فرض الضرائب بسبب الامتيازات التى منحتها تركيا للدول الأجنبية وتمسكت بها تلك الدول قبل الحكومة المصرية بعد استقلالها عن تركيا. فلم تكن مصر تستطيع فرض الضرائب المباشرة أو تغيير سعرها إلا بعد مفاوضة الدول التى يتمتع رعاياها بالامتيازات وموافقتها مقدما حتى تم إلغاء هذه الامتيازات بموجب اتفاقية مونترو عام ١٩٣٧ واستردت الحكومة المصرية حريتها فى فرض الضرائب على كافة المواطنين من مصريين وأجانب [3] .

ويتفرع عن ذلك أن القوانين الضريبية التى تسرى فى إقليم الدولة هى قوانين هذه الدولة دون سواها وأن القاضى الوطنى لا يقبل الدعوى التى قد تتقدم بها إليه دولة أجنبية مطالبة بالقضاء بحقها فى تحصيل ضريبتها أو منحها الصيغة التنفيذية على حكم بضريبتها المستحقة على شخص مقيم فى الدولة التى ينتمى إليها القاضى سواء كان هذا الشخص تابعاً لهذه الدولة الأخيرة ، أو أنه كان تابعاً للدولة رافعة الدعوى أو لغيرهما من الدول . ويستندون فى عدم قبول هذه الدعوى إلى مبدأ إقليمية الضريبة [4] ويترتب على ذلك استبعاد إجراءات التنفيذ الجبرى من السلطات المصرية لتحصيل ضريبة فرضتها دولة أجنبية .

البقية العدد القادم إن شاء الله .

---

١ ـ الدكتور حسن خلاف ـ الأحكام العامة فى قانون الضريبة ـ مكتبة النهضة المصرية ـ ١٩٥٦ ص ١٠٢ وما بعدها .
٢ ـ المرجع السابق ص ١٠٢ .
٣ ـ الدكتور زكريا محمد بيومى ـ الوجيز فى المالية العامة ـ الجزء الأول ـ الإيرادات العامة ١٩٩٦ ـ ص ٤٦ .
٤ ـ الدكتور / حسين خلاف ـ المرجع السابق ـ ص ١٠٤ .



إعداد: دكتور

وجيه الدكروري

إجتماع الهيئة العامة الثالث لاتحاد غرف التجارة والصناعه

تأثير العولمة على المصالح الوطنية للدول النامية د.ب.ف فينجوبال ،

نائب الرئيس لشئون آسيا - إندونيسيا

مقدمة

قد تعنى العولمة أشياء مختلفة بالنسبة للأشخاص المختلفين فقد يجرى تعريفها ببساطة على أنها توسيع نطاق الأنشطة الاقتصادية عبر الحدود السياسية للدول والأكثر أهمية أنها تشير إلى ملية تعميق التكامل الاقتصادى وزيادة الانفتاح الاقتصادى وتزايد التداخل والتعاون الاقتصادى فيما بين الدول فى مجال الإقتصاد العالمى.

ولفظ العولمة يرتبط ليس فحسب بالانتشار الهائل والحجم المهول للمعاملات الاقتصادية عبرالحدود ، ولكن أيضا بتنظيم الأنشطة الاقتصادية التى تتخطى الحدود الوطنية . ومثل هذه العملية يحركها إغراء الربح وخطر المنافسة فى السوق .

والعولمة ليست بالشئ الجديد ولكن العصر الحالى له سمات مميزة فتقلص المسافات والزمن واختفاء الحدود أصبحت كلها أمور تؤدى الى تداخل وارتباط حياة الناس بصورة أكثر عمقا وبصورة أكثر حدة وقوة عما كانت عليه من قبل .

وقد ترتب على العولمة ظهور زيادة خرافية فى حجم التجارة الدولية والاستثمارات عبر الحدود فى

العالم أجمع وقد تضاعفت التجارة العالميةتقريبا فى الفترة ما بين ١٩٨٧ و ١٩٩٧ وأرتفع معدل التجارة من حيث إسهامها فى الناتج القومى (مقداراً بالدولار) من ٢٠,٦ الى ٢٩,٦٪ خلال هذه الفترة ذاتها (مؤشرات البنك الدولى والتنمية بالعالم خلال عام ١٩٩٩) وتبلغ الصادرات العالمية الآن ٧ تريليون دولار وبما يعادل ٢١٪ من الناتج القومى فى فترة التسعينيات مقارنة بـ ١٧٪ من الناتج القومى الذى كان يقل عن نظيره فى التسعينيات كثيراً خلال فترة السبعينيات .

ويوضح ذلك الزيادة الكبيرة فى حجم التبادل الدولى بمعنى مقدار التجارة الداخله الآن فى إنتاج الإجمالى العالمى من البضائع والخدمات المطروحة .

ويجرى تبادل ما يزيد علي ١ر٥ تريليون دولار حاليا في أسواق العملة بالعالم كل يوم حوالى خمس البضائع والخدمات التى يتم إنتاجها كل سنة يجرى تبادلها تجاريا بين دول العالم . ولكن العولمة أكثر من مجرد تدفق النقود والسلع فالعولمة هى تزايد الاعتماد والتداخل فيما بين شعوب العالم . والعولمة هى عملية تكامل ليس فقط الاقتصاد بل وأيضا الثقافة والتكنولوجيا والحكم . فالشعوب فى كل مكان صارت أكثر ارتباطا وتأثراً بفعل الأحداث رغم تواجدها فى الطرف القصى من العالم . والانقلاب المالى والأزمة النقدية التى ضربت العملة التايلاندية لم تؤد الى القاء ملايين من البشر فى دوامة البطالة بمنطقة جنوب شرق آسيا فحسب ، بل أدى هذا التراجع فى الطلب العالمى إلى حدوث (إبطاء فى الاستثمارات الاجتماعية بمنطقة أمريكا اللاتينية وحدوث زيادة مفاجئة فى تكلفة الأدوية المستوردة فى القارة الإفريقية رغم تباعد المسافات .

وهكذا فإن العولمة تسببت أيضا فى زيادة التدفقات المالية عبر الحدود الوطنية فى شكل استثمار أجنبى مباشر واستثمار حقائب وسندات أجنبية وقروض بنكية وتدفقات تنمية رسمية . وقد قفز الاستثمار الأجنبى المباشر الى ما يزيد على ٤٠٠ بليون دولار عام ١٩٩٧ وهو ما يزيد ٧ مرات عماكان عليه فى السبعينيات . أما الحقائب المالية والأوراق التى تمثل التدفقات الرأسمالية قصيرة الأمد فقد ازدادت بشكل كبير وتبلغ قيمتها الآن ما يزيد على ٢ تريليون دولار وهو ما يعادل ثلاث مرات ما كانت عليه فى الثمانينات .

وإزداد حجم المعاملات اليومية فى الأسواق والبورصات الأجنبية من ١٠ ـ ٢٠بليون دولار فى السبعينيات إلى ١,٥ تريليون دولار عام ١٩٩٨ كذلك يمكن رصد آثار العولمة فى مجالات أخرى مثل الهجرة وترحال الأشخاص وفى الاتصالات ووسائل الإعلام والنمو الخرافى فى تبادل الأفكار والمعلومات كنتيجة لتعاظم الأنترنت . وقد زادت السياحة أكثر

من الضعف فى الفترة ما بين ١٩٨٠ و ١٩٩٦ حيث قفزت من ٢٦٠ مليون مسافر الى ٥٩٠ مليون مسافرا فى العام الواحد بينما قفزت المدد التى يتم تمضيتها فى عمل المكالمات التليفونية الدولية من ٣٣ بليون دقيقة عام ١٩٩٠ الى ٧٠ بليون دقيقة عام ١٩٩٦ .

تحول أيدولوجى عالمى :

كذلك حدثت تحولات حادة فى السياسات الاقتصادية الدولية الموجودة فى السبعينيات فى اتجاه اعتماد أكبر على السوق الأمر الذى أدى الى تقليص دور الدولة . كذلك هناك أعداد متزايدة من الدول النامية قررت تبنى أسلوب الانفتاح التجارى بحيث تحولت تماما عن سياسات عرقلة الواردات . وبحلول عام ١٩٩٧ كانت الهند قد قامت بتخفيض الرسوم بها من متوسط ٨٢٪ فى عام ١٩٩٠ الى ٣٠٪ فقط والبرازيل من ٢٥٪ عام ١٩٩١ إلى ١٢٪ والصين من ٤٣٪ عام ١٩٩٢ إلى ١٨٪ ومثل هذه التغييرات حظيت بدعم اقوى من جانب صندوق النقد الدولى والبنك الدولي وهى مؤسسات يحركها تكنوقراط أوصوا بالإستمرار فى هذا الاتجاه كجزء من الإصلاح الإقتصادى الشامل والتحرير التجارى . وقد كانت شروط العضوية فى منظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون الاقتصادى والتنمية بمثابة حوافز مهمة للاستمرار فى سياسات الإصلاح .

وهكذا تعهدت الدول واحدة وراء الأخرى بإجراء تحرير اقتصادى واسع النطاق وليس مجرد تحرير تجارى فحسب بل وفى الاستثمار الاجنبى المباشر بإعطاء دفعه لهذا النوع من الاستثمار . وفى عام ١٩٩٥ ازداد الإيقاع سرعة حيث قامت أكثر من ٦٥ دولة بتغيير النظم الاقتصادية بها وهو ما عجل وعمل على استمرار اتجاه التحرير .

مثل هذه التغييرات زادت من سرعة العولمة وعمقت من التداخلات فيما بين الشعوب فضلا عن تحديد طبيعة التكامل العالمى بما أعطى دفعة لظهور أسواق جديدة ولاعبين جدد وأدوات جديدة وهو ما جعل كل هذه الاشياء مجتمعة تساعد على خلق عصر العولمة وهو العصر الذى أدى الى تكثيف العلاقات فيما بين الشعوب وليس بين الحكومات فحسب .

وبصورة إجمالية فقد أصبح العالم أفضل حالا مما كان عليه فقد زاد الدخل الفردى ثلاثة أمثال ما كان عليه فى الخمسين سنة الأخيرة وارتفعت حصة الأشخاص الذين يتمتعون بالتنمية البشرية من ٥٥٪ الى ٦٦٪ خلال الفترة من ١٩٧٥ إلى ١٩٩٧.

ومع ذلك فإذا ما استعرضنا الجوانب السيئة للعولمة فإن النسبة للأشخاص الذين يعشيون فى مستويات تنمية بشرية متدنية قد تدهورت من ٢٠٪ الى ١٠٪ خلال نفس الفترة السابقة (تقرير التنمية البشرية الصادر عن الأمم المتحدة عام ١٩٩٩) .

كذلك انتشر الفقر وامتد إلى كل مكان وقياساً على مؤشرات الفقر الإنسانى فإن أكثر من ربع سكان الدول النامية البالغ عددهم ٤,٥ بليون نسمة لا زالوا محرومين من حقوق الحياة الأساسية مثل الحياة بعد سن الأربعين والمدخل للمعرفة والحصول على الخدمات الدنيا سواء كانت خدمات عامة أم خاصة ، إذ وفقا للتقرير ذاته فإن :

- حوالى ١,٣ بليون نسمة لا يستطعون الحصول على مصادر حياة نظيفة .

- طفل واحد من بين سبعة أطفال فى سن الدراسة الابتدائية لا يستطيع إكمال دراسته الابتدائية .

- يعانى ٨٤٠ مليون نسمة من سوء التغذية .

- هناك ما يقدر بـ ١,٣ بليون نسمة يقل دخولهم عن دولار واحد يوميا .

ولا زالت المظالم بين الجنسين صارخة ففى الدول النامية يوجد ما يزيد على ٦٠٪ من النساء يعانين من الأمية بصورة تفوق تلك النسبة فى الرجال وتسجيل النساء فى مستوى التعليم الابتدائى لازال يقل بنسبة ٦٪ عن نسبة التسجيل فى الذكور وهذه المظالم وعدم المساواة تبلغ ذروتها فى المجالين السياسى والاقتصادى حيث جرى إستبعاد النساء كلية من الحياة السياسية ففى خمس دول فقط تشغل النساء أكثر من ٣٠٪ من مقاعد البرلمان وفى ٣١ دولةتشغيل النسوة أقل من ٥٪ من المقاعد . وتوضح قياسات تحويل السلطة للجنسين ومؤشر تنمية وتطوير الجنسين صور عديده من عدم المساواة فى كل دول العالم .

التوسع المستمر فى الصادرات والنمو الهائل فى تدفقات رأس المال تخفى صور عدم المساواة الضخمة فى الخبرة عبر الدول والمناطق ، زادت الصادرات العالمية من البضائع والخدمات ثلاث مرات تقريبا فى الفترة من السبعينيات حتى ١٩٩٧ وحظيت بتسوانا والصين وجمهورية كوريا بنسبة نمو سنوى مقدارها ١٠ - ١٣ ٪ فى الصادرات إلا أن عديداً من الدول لم تشارك فى هذه المزايا حيث تراجعت الصادرات فى بلغاريا والنيجر وتوجو وزامبيا .

وفى عام ١٩٩٧ وصلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة الى ٤٠٠ بليون دولار وهو ما يعادل سبع مرات المستوى الذى كانت عليه خلال السبعينيات إلا أن ٥٨ ٪ من هذه الزيادة توجهت إلى الدول الصناعية ، ٣٧٪ إلى الدول النامية و٥٪ فقط إلى الاقتصاديات التى تشهد تحولا فى أوروبا الشرقية وكومنولث الدول المستقلة (جمهوريات الاتحاد السوفيتى سابقا) .

بينما توجهت أكثر من ٨٠٪ من الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى الدول النامية والاقتصاديات فى مرحلة التحول خلال التسعينيات إلى ٢٠ دولة فقط

وتأتى الصين فى صدارة الدول المتلقية لتلك الاستثمارات وبالنسبة لمائة دولة بلغ متوسط الاستثمارات الأجنبية المباشرة أقل من ١٠٠ مليون دولار فى العام الواحد منذ عام ١٩٩٠ وبالنسبة لتسع دول انحدرت قيمة التدفقات لقيم سالبة .

بينما اتجهت ٩٤٪ من التدفقات الرأسمالية قصيرة الأمد والأوراق المالية الى اقتصاديات الدول النامية والمتحولة لعدد ٢٠ دولة فقط فى عام ١٩٩٦ وهو العام السابق على الأزمة المالية التى عصفت بمنطقة شرق آسيا . واليوم تحظى ٢٥ دولة نامية فقط بمدخل للأسواق الخاصة بالنسبة للسندات وقروض البنوك التجارية وحقوق الملكية الأخرى .

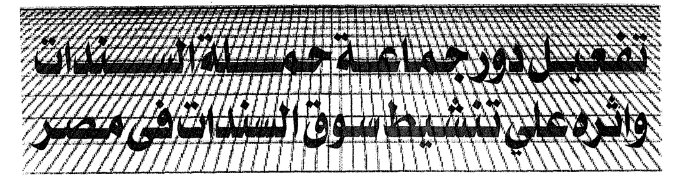
وبشكل إجمالى فإن خمس سكان العالم المتواجدين فى الدول الغنية يتمتعون بـ ٨٢٪ من التوسع الحاصل فى تجارة الصادرات وبنسبة ٦٨٪ من متدفقات الإستثمار الأجنبى المباشر بينما الـ الخمس التابع للدول الفقيرة يناله بالكاد أكثر من ١٪ فقط .

مثل هذه الإتجاهات تكرس الركود الإقتصادى وتزيد من تراجع التنمية البشرية بل وزاد تهميش هذا العالم الفقير بما يضمه من دول نامية حيث جرى إستبعاده من أكثر المجالات ديناميكية فى النمو الإقتصادى العالمى . وقد شهدت فترتى التسعينيات والثمانينيات نموا ضخما فى تجارة الخدمات والبضائع المصنعة والمعرفة وفى الوقت الذى أحرزت فيه بعض الدول النامية نجاحات كبيرة إلا أن دولا أخرى ضلت الطريق تماما وكان المفروض أن تشكل الصادرات المصنعة دفعة للأمام تجاه حدوث التحول فى اقتصاديات هذه الدول وخلق وظائف أكثر ولكن ٣٣ دولة فقط نجحت فى الحفاظ على نسبة ٣٪ نمو سنوى فى الناتج القومى لكل فرد خلال الفترة من ١٩٨٠ حتى ١٩٩٦ . وبالنسبة لـ ٥٩ دولة معظمها فى منطقة الصحراء الإفريقية وشرق أوروبا وكومنولث الدول المستقلة تراجع الناتج القومى للفرد. وقد يؤدى انهيار حاجز المسافة والوقت والحدود فيما بين الشعوب الى خلق ما نسمية بالقرية الصغيرة العالمية ولكن لن يحدث أن ينضم الجميع لمواطنة هذه القرية فالحاصل أن الصفوة فقط هم الذين تمكنوا من إقتلاع الحدود إلا أن بلايين البشر لايزالون يجدون الحواجز على حالها بل زادت تعقيدا وارتفاعا .

أثر العولمة علي الدول النامية

العوامل الايجابية

العولمة مصطلح يستحدث الكثير من ردود الفعل والمشاعر منها الإيجابي ومنها السلبي فالعولمة تحظي بالمديح بسبب الفرص العديدة التي خلقتها للدول النامية مثل مدخل الأسواق ونقل التكنولوجيا وهي فرص تطرح الأمل في زيادة الإنتاجية والإرتقاء بمستويات المعيشة فالدول النامية تستطيع العثور علي أسواق جديدة لمنتجاتها وزيادة ربحيتها والمستهلكون يستفيدون من إزدياد المنافسة بين جماعة المنتجين بما يتيح اختيار أوسع للبضاعة والخدمات الأمر الذي يترجم الي خفض التكاليف وجودة أفضل وبالتالي ارتقاء مستويات المعيشة .



بقلم
سمير سعد مرقص
مدير الإدارة العامة للجان إعادة النظر بمصلحة الضرائب

(بقية)

تكلمنا في العدد السابق عن تفعيل دور حمله السندات واثره علي تنشيط سوق السندات في مصر مقدمة والمبحث الاول التنظيم القانوني لجماعة حملة السندات في ظل القانونين رقمي ١٥٩ لسنة ١٩٨١ و٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحتهم التنفيذية ونستكمل في هذا العدد المبحث الثاني وبقية البحث

المبحث الثاني

تفعيل دور جماعة حملة السندات

وأثره علي تنشيط سوق السندات في مصر

يرى البعض [1] أن السندات تختفى وراءها مخاطر عديدة يتعرض لها المستثمرون فى السندات أهمها :-

* مخاطر تقلب أسعار الفائدة : تتحرك أسعار السندات هبوطاً وصعوداً باتجاه معاكس لاتجاه اسعار الفائدة .

* مخاطر استدعاء السند : يستغل المصدرون للسندات شرط الاستدعاء فى الفترات التى تشهد فيها ارتفاع فى السعر السوقى للسند مقارناً بقيمته الاسمية فيقومون باستدعاء هذه السندات مما يؤدى إلى حرمانهم من أرباح رأسمالية كان بإمكانهم تحقيقها .

* مخاطر الرفع المالى : طالما أن حملة السندات يشكلون فئة من دائنى الشركة المصدرة لذا من مصلحتهم ان تبقى نسبة الرفع المالى leverage للشركة المصدرة فى حدود معقولة تحقق توازن هيكل رأسمالها بين مصادر التمويل الخارجي (الديون) ومصادر التمويل الداخلى (حقوق المساهمين) ومن هنا فإن تجاوز نسبة الرفع المالى لحدود النسبة المعيارية المتعارف عليها فى الصناعة التى تعمل فيها الشركة المصدرة للسندات يحمل فى ثناياه مخاطر على حقوق حملة السندات .

(١) الاستاذ عصام رفعت - من يضمن حقوق المواطنين فى سندات القطاع الخاص - البورصة المصرية - العدد ١٠٣ - ٣ مايو ١٩٩٩ ص ١ .

هذه المخاطر لم يتناولها البنك الدولى ولعلها تنبهنا إلى ضرورة وضع إطار تشريعى وأليات تنظيمية ورقابة وتنظيم لخدمات الوسطاء وغير ذلك حماية لجمهور المتعاملين مع سندات القطاع الخاص .

** ويقترح البعض [1] بتعديل القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بما يسمح بإصدار السند الذهبى الذى يعطى لصاحبه الحق فى التصويت فى الجمعية العمومية أسوة بالسهم لأن صيغته كعضو فى جماعة حملة السندات المنصوص عليها فى المادة ٥٢ من هذا القانون لا تتيح له حق التصويت فى الجمعية العمومية وبالتالى تحجب عنه حق مراقبة الشركة التى اكتتبت فى سنداتها وذلك إضافة إلى النص الحالى الذى يجيز لهذه الشركات تحويل السندات إلى أسهم بشروط معينة .

** كما أن التشريعات فى الدول المتقدمة قد اتجهت الى اذابة الفوارق بين السندات والأسهم بل سمحت لحملة السندات بالحضور فى الجمعية العمومية وأعطتهم حقوقاً متساوية مع أصحاب الأسهم ومنها حق التصويت فى الجمعية العمومية خاصة وأنه قد تبين أن حملة السندات حاليا يتعرضون لمخاطر متساوية لتلك التى يتعرض لها حملة الأسهم لأن أى تعثر مالى بهذه الشركات سيكون له بالقطع أثر قوى ومباشر على حقوق حملة السندات كالأسهم تماما ما يجب معه أن يكون لهم حق مراقبة الشركة كحملة الأسهم وقد أخذت بذلك انجلترا لذلك وفى ضوء ما تقدم فإن هذه المقترحات ستكون قادرة على إبراء البورصة مما تعرضت له من هبوط وانكماش وسوف ينتج عنها طفرة فى التعامل وستشهد البورصة فى ظلها نشاطاً ملحوظاً إضافة إلى مسايرته لما أخذت به الدول المتقدمة فى هذا الشأن .

** ويرى احد الفقهاء [2] أهمية وجود جماعة حملة السندات لحماية صغار المستثمرين فى مواجهة مصالح اصحاب الشركات وحملة اسهمها .

xx وبالتالى رعاية مصالحهم والمطالبة بمزايا إضافية مثل الاقتراض بضمان السندات أو تحويل السندات إلى أسهم أو استخدامها فى التحويل من عملة إلى عملة اخرى .

** ويرى أصحاب هذا الرأى أن جمعية حملة السندات تستطيع أن تلعب دورا مؤثرا فى حماية حقوق أصحاب السندات عند التصفية مثل المشروعات المتعثرة ووجود تمثيل قانونى لها ضمن الإجراءات القانونية للتصفية بالنسبة للمشروعات المتعثرة للحصول على أولوية مطلقة قبل حملة الأسهم الممتازة والأسهم العادية ، كذلك نجد ان حملة السندات تستطيع ان تضع ضوابط لعملية تداول سندات فى البورصة من حيث تحديد حجم العرض بما يتناسب مع مستوى الطلب على السندات فى البورصة .

xx وأضاف قائلا إن هذه الجمعية تستطيع الوصول إلى نوع من التنسيق والتوازن مع جمعية حملة الأسهم وجمعيات العاملين المساهمين فى شركات الخصخصة الذين يكون لهم تمثيل فى الجمعيات العمومية ومجالس الإدارة بينما لا يكون لحملة السندات هذا التمثيل

(١) سمير سعد مرقص ـ نظرة إلى السندات فقد تكون هى الحل ـ البورصة المصرية ـ العدد ٧٥ ـ ١٩ أكتوبر ١٩٩٨ ص ٨ .

(٢) الاستاذ الدكتور حمد ى عبد العظيم ـ حملة السندات ـ حاضرة فى القانون غائبة فى السوق ـ البورصة المصرية العدد ١١٤ ـ ١٩ يوليو ١٩٩٩ ص ١٢ .

باعتبارهم دائنين وليسوا مساهمين وبالتالى فإن الجمعية ككيان معنوى تستطيع المشاركة كمراقب بممثل واحد عنها فى الجمعيات العمومية وفى مجالس الادارات ، كذلك يمكن لجمعية حملة السندات الوصول الى شروط افضل بالنسبة للفائدة المتغيرة بدلاً من الفائدة الثابتة باعتبار أن الفائدة المتغيرة تتناسب مع ظروف العرض والطلب ومع حركة تداول السندات فى البورصة .

**كما أن هذه الجمعيات تستطيع الحصول على تفصيلات فيما يتعلق بزيادة رأس المال وتغيرات حجم العرض والطلب على السندات فى البورصة مع البورصات الاخرى ومع العائد الملحق على وثائق صناديق الاستثمار، مؤكد وان هذا كله ينعكس بشكل ايجابى على زيادة حجم تداول السندات فى البورصة المصرية التى لاتزال تعتبر بورصة اسهم حتى آلان نظراً لضآلة حجم السندات المتداولة .

رأي الباحث :

** يرى الباحث أن ممارسة أصحاب السندات لحقوقهم فرادى قد يكون مكلفاً من ناحية ويتطلب اجراءات طويلة وخبرة قانونية ومالية قد لا تتوافر لدى معظم المكتتبين أو الحائزين للسندات ولكنها قد تتوافر لجماعة حملة السندات خاصة فى مباشرة حقهم فى التمسك بالامتياز على أصول الشركة قبل المساهمين وكذلك التحقق من المخاطر التى تؤثر على هذه السندات واتخاذ اجراء واقى او مصحح لها وكذلك الاتصال باصحاب السندات ودعوتهم الى الاجتماع عند كل مناسبة أو حدث يتطلب اتخاذ موقف من الجماعة تجاهه كالاجتماع مع الجمعية العمومية اومجلس الادارة لبحث هبوط السندات او تغير العائد والتعرف غلى اسبابه ومطالبة الشركة بمعالجة اسبابها او تغييرسياساتها او تغيير مجلس الادارة وبالتالى حماية اصحاب السندات من اى فشل من أى نوع .

** كما تستطيع الجماعة ان تعمل مبكرا بمراجعة نشرات الاكتتاب فى السندات وتتأكد من صحة البيانات وانه تم اقرارها من كل من شركة التقييم ومراقب الحسابات وهيئة سوق رأس المال للمحافظة على حقوق الجماعة بالنسبة لكل اكتتاب جديد .

** ولكن هناك مأخذان يحدان من فعالية هذه الجماعة :

(أ) أن هذه الجماعة لا تكون الا بعد الاكتتاب الأول فى السندات ومن ثم صعوبة مراقبتها للاصدار الأول الذى قد يكون الاصدار الأوحد من ثم يكون دورها فى مراقبة الاكتتاب محدودة إلا إذا تعدد الاكتتاب فى السندات .

(ب) ان التعامل فى السندات مازال محدودا وأنه لا توجد معرفة كافية وإلمام بهذه الجماعة ودورها وبالتالى فهى موجودة فى نصوص القانون ولكنها ليست موجودة فى الواقع ومن ثم يجب ان يكون الانضمام الى الجماعة بحكم القانون بمجرد الاكتتاب صاحب السند فى السندات وحيازته لها .

دور جماعة السندات في تخفيض المخاطر التي يتعرض لها حملة السندات :

١ـ تلعب جماعة السندات دورا ملحوظا فى حماية مصالح حملة السندات ودرء المخاطر التى يمكن ان

يتعرضوا لها وبالتالى تعتبر جهازاً رقابيا فيما يتعلق بمصالح هؤلاء الاعضاء خاصة فى الحالات التى تتخذ فيها الشركة اجراء من شأنه الاضرار بالسند وحمله .

٢ـ ان جماعة حملة السندات تلعب دوراً فى عملية اعادة شراء السندات من الافراد اذا رغبوا فى بيعة قبل ميعاد الاستحقاق للمحافظةعلى القيمة الاستثمارية للسندات وضمان حقوق المستثمرين فيه وبالتالى تعتبر الجماعة بمثابة صانع لسوق السندات .

٣ـ يرى البعض (١) ان الخطر الذى يتعرض له حامل السند هو بيعه بأقل من قيمته الاسمية ويحدث ذلك عندما يكون سعر الفائدة اعلى من عائد الكوبون على السند وان دور الجماعة هو التدخل لحماية اصحاب السندات من انخفاض عائد الكوبونات عن القيمة المحددة فى الاصدار .

٤ـ كما وأن جماعة حملة السندات تواجه الشركات وادارارتها عندما يظهر خطر عدم السداد سواء عند الاستحقاق أو عند تصفية الشركة أو تعثرها ومواجهة اى سياسة تتخذها الشركة عند انخفاض اسعار الفائدة فى السوق بالمقارنة بفائدة السندات وكذلك اتخاذ الاجراءات المناسبة لمواجهة التضخم والاخير هو التحدى الحقيقى الذى يواجه هذه الجماعة ويصعب مواجهته .

** ولذلك يرى اصحاب الرأى السابق ان هذه الجماعة تعتبر جماعة ضغط على الشركة المصدرة للسند للوفاء بالتزاماتها التى تتضمنها نشرة الاكتتاب أو الاتفاقيات التى تبرمها مع الجماعة .

** ويقترح الباحث ما يلى لتفعيل دور جماعة حملة السندات الذى يكون له مردود إيجابى على تنشيط تداول السندات فى البورصة:

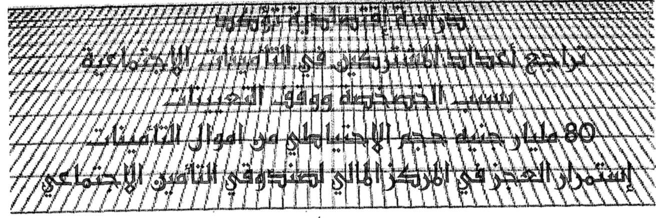
١ـ اعطاء ممثل جماعة حملة السندات حق الفيتو لوقف إى إجراء يترتب عليه التأثير على مصالح حملة السندات أواتباع سياسة من شأنها الاضرار بمصالح الشركة الذى سينعكس حتما على هذه الفئة .

٢ـ إعطاء ممثل جماعة حملة السندات جق التصويت فى الجمعية العمومية أسوة بأصحاب الأسهم وهذا الاقتراح يضيف جهة رقابية جديدة على مجلس الادارة والقرارات التى يتخذها بما يضمن مصالح كل الأطراف أو هذا الأمر ثبت إيجابيته فى التشريعات الأجنبية وبالذات الأوروبية .

** خاصة وأن الفرق بين السندات والأسهم أصبحت شكلية وأن التشريع قد سمح بتحويل السندات الى الأسهم فى ضوء النصوص الواردة فى القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ باعتبار أن كلا منهم أصحاب حقوق على الأصول إما فى شكل حقوق على الأموال المملوكة للشركة أ الحقوق المرتب عليها حق امتياز او ضمان ... إلخ ولتعرض الجميع لنفس المخاطر وهى مخاطر السياسات الخاطئة التى يجب أن تكون رقابتهم عليها كاملة وليس شكلية أوصورية .

٣ـ السعى الى اصدار صيغة السند الذهبى فى البيئة المصرية الذى يكون له كل مزايا السند والسهم فيكون لصاحبه حق التصويت فى الجمعية العمومية كالمساهم تماما ويكون له حق الحصول على عائد ثابت لايتذبذب بتذبذب الأرباح ويكون له ضمان ممثلا فى بعض اموال الشركة وهذا الشكل يناسب بعض المستثمرين الذين لايرغبون فى المغامرة وفى نفس الوقت يريدون أقل قدار من المخاطر ويمثل رقابة أفضل على أداء الشركات وسياساتها واستقرار لأسعارها فى البورصة ونمو هذا النوع من المشتقات المالية .

(١) رأفت السكرى ـ لوبى حملة السندات ـ مجلة البورصة المصرية ـ العدد ١٥٩ ـ ٢٩ مايو ٢٠٠٠ ص ٢٢ .



د. محمد طه عبيد
الخبير الاستشارى للتأمين

تمثل التأمينات الاجتماعية منذ الستينيات ركناً أساسيا من السياسة الاجتماعية والاقتصادية للدولة ومع تطبيق سياسات التحرير الاقتصادى وما صاحبها من تكاليف اجتماعية - واثار سلبية تمس الفئات محدودة الدخل بوجه خاص يثور التساؤل حول مدى مدى فاعلية النظم السائدة للتأمينات الاجتماعية فى ظل هذه التطورات الاقتصادية الجديدة وتوضح هذه الدراسة التى اعدتها الدكتورة هدى مجدى السيد الاستاذة بكلية التجارة جامعة الازهر انظمة التأمين الاجتماعى ومدى كفاءته فى حماية الفئات الفقيرة ومحدودة الدخل من الاثار السلبية للاقتصاد الحر .

وتعتبر التأمينات الاجتماعية واسعة الانتشار فى مصر، إذ تغطى نسبة كبيرة من القوى العاملة ، حتى أنه فى عام ١٩٩٦/٩٥ بلغ عدد المشتركين فى نظم التأمينات الاجتماعية الحكومية حوالى ١٦,٥ مليون فرد أى ما يعادل ٨٦,٤٪ من القوى العاملة فى ذلك العام ، وتعتبر هذه النسبة مرتفعة للغاية وهى أقرب للمستويات المناظرة فى الدول الصناعية الكبرى عنها فى الدول النامية حيث لا تتعدى نسبة التغطية ٢٣,٥٪ و ٤١,٣٪ فى كل من آسيا والشرق الأوسط على التوالى ، بينما بلغت ٩٣,٩٪ فى دول منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية .

وضح التوزيع القطاعى للمشتركين فى نظم التأمينات الاجتماعية أن العاملين بالقطاع غير المنظم يمثلون حوالى ٣٤,٥٪ من جملة المشتركين ، يليهم العاملين فى الحكومة والقطاع العام بنسبة ٣٠,٣٪، فالقطاع الخاص المنظم بنسبة ٢٣,٦٪ أى أن الخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ هم الأغلبية ويمثلون حوالى ٥٣,٩٪ من جملة المشتركين .

أما أصحاب الأعمال ومن فى حكمهم ، الخاضعون لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ فإنهم لا يمثلون أكثر من ١٠٪ من إجمالى المشتركين بينما العاملون فى الخارج المؤمن عليهم نسبة لا تذكر .

وبمقارنة التوزيع القطاعى للمشتركين المؤمن عليهم بالتوزيع القطاعى للعاملين فى الدولة يتضح أنه بينما يخضع جميع العاملين فى الجهاز الحكومى والقطاع العام للتأمينات الاجتماعية فإن هناك نسبة يعتد بها من العاملين فى القطاع الخاص - المنظم وغير المنظم - مازالت لا تخضع للتأمينات الاجتماعية وغم أنها بمقتضى القانون ، اجبارية .

ويرتبط تطور اعداد المشتركين فى التأمينات الاجتماعية بتطور حجم العمالة وهيكلها من جهة، فضلا عن التهرب التأمينى ودرجة نمو الوعى التأمينى . فيوضح تطور عدد المشتركين فيما بين ١٩٨٨/٨٧ و١٩٩٦/٩٥ أن هناك تراجعا فى نسبة المشتركين الخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ ، وهو ما يعكس تراجع حجم العمالة فى القطاع العام سواء لعدم تعيين عمالة جديدة لو لخصخصةبعض الوحدات فضلا عن تزايد حالات المعاش المبكر .

وقد حد من هذا الاتجاه زيادة نمو القطاع الخاص المنظم .كما تشير البيانات الى نمو طفيف فى اعداد المشتركين من أصحاب الأعمال الخاضعين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ، فضلا عن زيادة كبيرة فى اعداد المشتركين العاملين فى القطاع غير المنظم الخاضعين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ ، وهو ما يرتبط بنمو هذا القطاع خلال فترة الاصلاح الاقتصادى وارتفاع عدد العاملين فيه .

وبينما تستأثر المحافظات الحضرية والوجه البحرى بالخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ ، يتركز الخاضعون لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ فى ريف الوجه البحرى بالدرجة الأولى ، كما يستأثر الريف - بحرى وقبلى - بالخاضعين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ (التأمين الشامل) . ويفسر تمركز هذه الفئة فى الريف أن غالبيتهم (أكثر من ٧٢ ٪) من العمال المؤقتين بالزراعة أو الحائزين على أقل من ١٠ أفدنة (١٠,٦ ٪) بينما نسبة المشتركين المؤمن عليهم من الفئات الأخرى الخاضعة لهذا القانون كخدم المنازل محدودة للغاية . ويبرز ذلك ضعف الوعى وصعوبة أخضاع هذه الفئات لنظم التأمين فى ظل عدم السيطرة على أصحاب العمل وعدم القدرة على الزامهم بالتأمين كما أنه قد يعكس أيضا عدم اهتمام العاملين بالتأمين ربما لضآلة مستواه وتعقد الاجراءات الإدارية اللازمة للحصول عليه .

وقد بلغ عدد المستفيدين من المزايا التأمينية ٥٢٤٦ ألف فرد عام ١٩٩٦/٩٥ منهم ١٤٩٥ ألف فرد من المتقاعدين بينما البقية من المستحقين عنهم . ويمثل الخاضعون لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ حوالى ٥٦,٩ ٪ من جملة المستفيدين (٢٨,٥ ٪ من موظفى الحكومة و٢٨,٤ ٪ من قطاع الأعمال العام والخاص)، بينما المستفيدون بنظام التأمين الشامل والذين يعتبرون أكثر فئات المجتمع فقراً فأنهم يمثلون وحدهم ٣٤,٥ ٪ من جملة المستفيدين من المزايا التأمينية . ويعتبر الخاضعون لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أقل فئة حيث لا تزيد نسبتهم إلى جملة المستفيدين عن ٨,٦ ٪ فى ذات العام .

وبمقارنة اعداد المشتركين فى نظم التأمينات الاجتماعية باعداد المستفيدين منها يمكن حساب معدلات الإعالة ، والتى تبين مدى العبء الذى يقع على المشتركين لتمويل المستفيدين من التأمينات الاجتماعية ، وعلى ضوء هذه العلاقة وتطورها تتحدد مستويات الاشتراكات والمزايا التأمينية . فكلما كان عدد المستفيدين بالنسبة للمشتركين محدوداً ـ أى كان معدل الإعالة منخفضا ـ كلما ترتب على ذلك انخفاض العبء الذى يقع على الجيل الحالى لتمويل مزايا الجيل السابق ، حيث يمكن تقديم مستوى معين من المزايا بمعدلات اشتراكات محدودة نسبيا . وبالعكس كلما كان عدد المستفيدين بالنسبة لعدد المشتركين كبيرا ، أى كان معدل الإعالة مرتفعا ، كلما أدى ذلك الى ارتفاع العبء على المشتركين من الجيل الحالى ، بحيث يستلزم توفير مستوى مزايا تأمينية معينة رفع معدل الاشتراكات . أو بعبارة أخرى ، فإن الابقاء على معدل الاشتراكات عند مستوى معين مع تصاعد معدلات الإعالة سيؤدى بالضرورة إلى خفض مستوى المزايا التأمينية التى يستطيع النظام توفيرها إذا عجز عن إيجاد وسائل أخرى لزيادة موارده التأمينية .

وتظهر البيانات الواردة فى الجدول رقم (٢) أن معدل الإعالة الإجمالى قد بلغ ٣١,٨٪ فى عام ١٩٩٦/٩٥ وهو معدل مرتفع ، فى ظل اتجاهات النمو الديموجرافى والتزايد المستمرلاعداد العاملين ، وبالمقارنة بالمعدل المقدر فى بعض الدول حيث تراوح بين ٢١٪ فى أمريكا اللاتينية و٢٧,٥٪ فى الشرق الأوسط وأقل عن ذلك كثيرا فى دول أخرى . ويعكس ارتفاع هذا المعدل بالدرجة الأولى ضخامة عدد المستحقين من الورثة للمعاشات فضلا عن ارتفاع متوسط العمر .

ويبين الجدول ذاته أن هناك تفاوتا واضحا بين مختلف القطاعات حيث يبلغ معدل الإعالة فى الحكومة أقصاه ، بينما يقل عن ذلك فى القطاعات الأخرى .

جدول رقم (٢) معدلات الإعالة وفقا للأنظمة التأمينية المختلفة

السنوات	قانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥			قانون ١٠٨ لسنة ٧٦	قانون ١١٢ لسنة ٨٠	الإجمالى
	الحكومة	ق ع وخاص	الجملة			
١٩٩١/٩٠	٣٧,٥	٢٣,٨	٢٩,٢	٢٣,٦	٣٣,١	٣٠,٠
١٩٩٢/٩١	٣٩,١	٢٤,٢	٣٠,٢	٢٤,٦	٣٢,٨	٣٠,٥
١٩٩٩٣/٩٢	٣٨,٩	٢٤,٩	٣٠,٦	٢٥,٤	٣٢,٦	٣٠,٧
١٩٩٤/٩٣	٣٨,٦	٢٥,٦	٣٠,٨	٢٦,٢	٣١,٨	٣٠,٦
١٩٩٥/٩٤	٣٩,٣	٢٨,٦	٣٣,١	٢٦,٨	٣١,٦	٣١,٨
١٩٩٦/٩٥	٤٠,٠	٢٧,٩	٣٢,٩	٢٧,٣	٣١,٧	٣١,٨

المصدر : تم حساب هذه المعدلات وفقا للبيانات الواردة فى : وزارة التأمينات : تقرير انجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ ص ٣٢ و ٥٧

وقد يرجع ذلك إلى بدأ تطبيق نظام التأمينات فى الحكومة قبل غيرها ، كما قد يرجع أيضا الى تضخم الجهاز الحكومى بالعمالة فى الستينات ثم تراجع معدلات التشغيل على نحو أسفر عن ارتفاع اعداد المستفيدين فى العقد الحالى بالنسبة للمشتركين (أى معدل الإعالة) بالمقارنة بالقطاعات الأخرى .

كذلك هناك اتجاه عام لتصاعد معدلات الإعالة سنويا فيما بين ١٩٩١/٩٠ و١٩٩٦/٩٥ فى جميع القطاعات عدا الخاضعين للتأمين الشامل ، مما يعكس الى حد كبير ارتفاع مستوى الرعاية الصحية ومتوسط العمر مع بطء نمو معدلات التشغيل وبالتالى المشتركين بالنسبة للمستفيدين خلال فترة الإصلاح الاقتصادى . أما تراجع معدلات الاعالة بالنسبة للخاضعين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ خلال تلك الفترة فقد يفسر بإرتفاع معدل نمو المشتركين فى هذا النظام (وفقا لبيانات وزارة التأمينات الاجتماعية) سواء لزيادة الوعى به أو لاتساع نطاق القطاع غير المنظم وارتفاع معدلات البطالة خلال فترة الاصلاح الاقتصادى كما سبق أن أشرنا .

ويتطلب تقدير مدى كفاية المزايا التأمينية التعرف على حجم هذه المزايا وتطورها فى ظل معدلات التضخم السائدة ومقارنتها بخط الفقر كمؤشر عن مستوى المعيشة، ودراسة مدى التفاوت بين مختلف الفئات والقطاعات وجغرافيا ، ومدى وجود أية أثار توزيعية لنظم التأمينات الاجتماعية .

وتوضح بيانات وزارة التأمينات الاجتماعية أن معاشات كبر السن والعجز والوفاة هى أهم المزايا التأمينية على الاطلاق إذ تمثل حوالى ٩٧,٧ ٪ من جملة المزايا المنصرفة للمشتركين فى نظم التأمينات الاجتماعية المختلفة ، بينما تتمثل النسبة الباقية فى مزايا أخرى كتعويض الدفعة الواحدة أو التعويضات الاضافية والمنح المختلفة . ولقد بلغ إجمالى المعاشات والتعويضات المنصرفة عن الأجور الأساسية والمتغيرة حوالى ٧٢٩١ مليون جنيه عام ١٩٩٦/٩٥ ، كان نصيب المستفيدين منها التابعين لصندوق العاملين بالجهاز الحكومى حوالى ٥٤ ٪ بينما بلغت النسبة المناظرة فى قطاع الاعمال العام والخاص حوالى ٣٧,٧ ٪ ، أى أن ٩١,٧ ٪ من جملة المعاشات والتعويضات المنصرفة من نصيب الخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ . اما الخاضعين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ فقد بلغ نصيبهم ٧,٧ ٪ ، بينما لم يتعد نصيب الخاضعين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ٠,٦ ٪ .

- ويوضح تطور مستوى المعاشات فيما بين ١٩٩١/٩٠ و١٩٩٦/٩٥ اضطراد زيادة المعاشات المنصرفة انعكاسا لنمو اعداد المستفيدين من جهة ولارتفاع مستوى المعاشات للخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ و ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ بنسب تراوحت بين ١٠ ٪ و٢٠ ٪ سنويا فيما بين يوليو ١٩٩٠ ويوليو ١٩٩٥ . كما خضعت معاشات التأمين الشامل لزيادات أكبر . وقد أسفر عن ذلك ارتفاع متوسط المعاش الشهرى ليبلغ حوالى ٩٩,٧ جنيه مقابل ٤٥,٢ جنيه فى نفس الفترة .

ـ إلا أن هناك تفاوتا واضحا فى المعاشات بين مختلف القطاعات والخاضعين لقوانين التأمينات المختلفة كما يوضح الجدول رقم (٣) . فمتوسط المعاش فى القطاع الحكومى يفوق المتوسط المناظر فى قطاع الأعمال العام والخاص المنظم . كما أن كلاهما يفوق بكثير متوسط المعاش الشهرى لفئة العاملين لحسابهم الخاضعين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ والذين عادة ما يقومون بتحديد شرائح دخل منخفضة يسددون على أساسها اشتراكاتهم التأمينية مما ينعكس على مستوى المعاشات المستحقة . أما المستفيدون بالتأمين الشامل فهؤلاء يقعون فى اسفل سلم المعاشات .

ويوضح الجدول ذاته أن هناك تفاوتا كبيرا بين متوسط المعاش الشهرى لأصحاب المعاشات الاحياء وبين متوسط المعاش الشهرى للفرد المستحق من الورثة ، وهو ما يعكس تعدد افراد الأسرة الواحدة المستحقة للمعاش بعد وفاة رب الأسرة .

ـ وتظهر البيانات الواردة فى الجدول رقم (٤) عن تطور متوسط المعاش الشهرى الحقيقى لأصحاب المعاشات تراجع المعاشات الحقيقية لجميع الفئات عدا الخاضعين للتأمين الشامل والذين تم رفع معاشاتهم الشهرية بما يزيد على الضعف فيما بين ١٩٩١/٩٠ و١٩٩٦/٩٥ ، فقد انخفض متوسط المعاش الشهرى

جدول رقم (٣) متوسط المعاش الشهري لاصحاب المعاشات الاحياء والمستحقون وفقا للفئات الخاضعه للقوانين المختلفة بين ١٩٩١/٩٠ و١٩٩٦/٩٦ (بالجنيه)

السنه	الحكومه		قطاع الاعمال العام والخاص		أصحاب الأعمال		التأمين الشامل	المتوسط العام أحياء ومستحقين
	أحياء	مستحقون	أحياء	مستحقون	أحياء	مستحقون		
١٩٩١/٩٠	١٨٨,٧	٥٤,٥	١٥٠,٦	٤٢,٩	٤٨,٠	١٥,٧	١٣	٤٥,٢
١٩٩٢/٩١	١٩٠,٤	٥٥,٧	١٨٨,٢	٤٨,٧	٥٦,٦	١٢,٤		٥٣,١
١٩٩٩٣/٩٢	٢٢٦,٤	٦٧,٦	١٨١,٦	٥٤,٣	٥٢,١	١٨,٩		٦١,٩
١٩٩٤/٩٣	٢٤٨,٨	٧٥,٧	٢٠٧,٢	٦١,٩	٥٨,٠	٢١,٢		٧٧,٢
١٩٩٥/٩٤	٢٧٢,٦	٨٤,٢	٢٢٩,١	٦٩,٦	٦٠,٧	٢٣,٣		٨٨,٥
١٩٩٦/٩٥	٢٩٧,٩	٩٣,٢	٢٣٩,٦	٧٦,٠	٥٨,٢	٢٤,٦	٣٦	٩٩,٧

المصدر : وزارة التأمينات تقرير الانجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ صفحات ١٠٨ ـ ١٠٩ .

المتوسط العام : تم حسابه من البيانات الواردة فى المرجع السابق . ص ١٠١ ويشتمل على معاشات السادات والتى تصرف بدون أية اشتراكات .

الحقيقى لموظفى الحكومة المتقاعدين من ٩٨,١ عام ١٩٩١/٩٠ إلى ٩٠,٥ جنيه عام ١٩٩٦/٩٥ ، ويلاحظ أن هذا الانخفاض قد تركز فى عام ١٩٩٢/٩١ فقط ثم عاود التزايد بشكل مضطرد وان لم يبلغ بعد المستوى المحقق فى بداية الفترة ، كما انخفض متوسط المعاش الشهرى الحقيقى لكل من موظفى القطاع العام و الخاص المنظم وكذلك لفئة أصحاب الأعمال . و يلاحظ أن هذه الفئة هى الأسوأ وضعا سواء من حيث متوسط المعاش أو من حيث معدل تغيرة خلال فترة الدراسة .

التفاوت الجغرافي في مستوي المعاشات :

توضح مقارنة متوسط المعاش الشهرى بين مختلف المحافظات المبين فى الجدول رقم (٥) أن كل من المحافظات الحضرية والجيزة والبحر الأحمر تأتى فى مقدمة المحافظات من حيث الارتفاع النسبى لمتوسط المعاش المنصرف فى يونيو ١٩٩٦ ، بينما تأتى محافظات الوجه القبلى فى أسفل سلم المعاشات الى جانب بعض محافظات الوجه البحرى وعلى وجه اخص كفر الشيخ ودمياط والبحيرة .

الجدول رقم (٤) متوسط المعاش الشهري الحقيقي لاصحاب المعاشات

فيما بين ١٩٩١/٩٠ و ١٩٩٦/٩٥ (بالجنيه)

السنه	الحكومه		قطاع الاعمال العام والخاص		أصحاب الأعمال		التأمين الشامل	
	المعاش	رقم قياسى	المعاش	رقم قياسى	المعاش	رقم قياسى	المعاش	رقم قياسى
١٩٩١/٩٠	٩٨,١	١٠٠	٧٨,٣	١٠٠	٢٤,٩	١٠٠	٦,٨	١٠٠
١٩٩٢/٩١	٨١,٧	٨٣,٣	٨٠,٨	١٠٣,٢	٢٤,٣	٩٧,٦		
١٩٩٩٣/٩٢	٨٧,٤	٨٩,١	٧٠,١	٨٩,٥	٢٠,١	٨٠,٧		
١٩٩٤/٩٣	٨٨,١	٨٩,٨	٧٣,٤	٩٣,٧	٢٠,٥	٨٢,٣		
١٩٩٥/٩٤	٨٨,٣	٩٠,٠	٧٤,٢	٩٤,٨	١٩,٧	٧٩,١		
١٩٩٦/٩٥	٩٠,٥	٩٢,٣	٧٢,٨	٩٣,٠	١٧,٧	٧١,٠	١٠,٩	١٥٥,٩

المصدر : تم حساب هذه البيانات وفقا لما ورد فى وزارة التأمينات تقرير الانجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ .

والجهاز المركزى للتعبئة والاحصاء النشرة الشهرية للارقام القياسية لاسعار المستهلك ١٩٨٧/٨٦=١٠٠ .

الجدول رقم (٥)

متوسط المعاش الشهري وفقا للمحافظات والقطاعات (بالجنيه)

المحافظات	القطاع الحكومى	قطاع الأعمال العام والخاص المنظم	أصحاب الأعمال	القطاع غير المنظم (التأمين الشامل)	المتوسط
القاهرة	٢١٧,١	١٥٢,٣	٣٥,٨	٢٠,١	١٥٣,٧
الإسكندرية	١٩٥,٥	١٤٧,٣	٣٦,٢	١٧,١	١٣٥,٠
بورسعيد	١٩٢,٤	١٨٩,٠	٨,٨	٢١,٧	١٤٣,٦
السويس	١٦٧,٩	١٩١,٨	٣٣,٠	١٩,٧	١٤٥,٤
المحافظات الحضرية	٢١٠,٠	١٥٣,٠	٣٦,٠	١٩,٢	١٤٧,٧
دمياط	١٢٩,٩	٨٥,٧	٣٢,٨	١٦,٦	٤٦,٦
الدقهلية	١٢٨,٨	٩١,٧	٣٣,٦	١٨,٩	٥٠,٤
الشرقية	١٢٣,١	٨٢,٦	٣١,٩	١٨,٥	٥٣,٢
القليوبية	١٢٧,١	١٠٦,٨	٣١,٦	١٩,٣	٧٣,٢
كفر الشيخ	٩٦,٣	٧٨,٦	٣٠,٩	١٦,٥	٣٨,٢
الغربية	١٣٢,٤	١٢٥,٦	٣٤,٠	١٨,٧	٦٧,٢
المنوفية	١٢٥,٥	٩٨,١	٣٤,١	٢٢,٨	٦١,٧
البحيرة	١٠٤,٦	٩٥,١	٣٠,٢	١٥,٠	٤٤,٩
الاسماعيلية	١٦٠,٦	١٣٩,٨	٣١,٣	١٦,٥	٩٣,١
الوجه البحرى	١٢٣,٣	١٠١,٧	٣٢,٥	١٨,١	٥٥,٣
الجيزة	١٧١,١	١٣٦,٧	٢٨,٩	١٨,٩	١٠٨,٧
الفيوم	١٠٩,٠	٧٢,٤	٢٩,٨	١٦,٧	٣٨,٢
بنى سويف	١١٣,٤	٧٧,٥	٣٠,١	١٨,٣	٤٥,٤
المنيا	١١٥,٦	٨٤,٩	٣٣,٦	٢٠,٧	٤٤,٣
اسيوط	١٢٦,٥	٨٣,٢	٣٢,٣	١٩,١	٤٣,٥
سوهاج	١١٧,٥	٨٢,٠	٣١,٣	١٨,٨	٤١,٤
قنا	١٢٣,٢	١٠٣,٢	٣١,٥	١٩,٥	٥٢,٩
اسوان	١٢٨,٥	١٢٧,٨	٣٠,٧	٢٠,٥	٨٠,٣
الوجه القبلى	١٣٠,٦	١٠٩,٤	٣١,٢	١٩,١	٩٥,٢
البحر الأحمر	١٣٥,٥	١٩٧,٧	٢٠,١	٢٢,٥	١٥٣,٢
الوادى الجديد	١٢٨,٦	–	–	–	١٢٨,٦
مطروح	١١٩,٥	٥٨,٣	٢٥,٤	٢٧,٣	٥٥,٦
سيناء	١٤٠,١	٤٤,٠	٢٧,١	٢٤,٥	٧٩,٣
محافظات الحدود	١٣٠,٩	٤٢,٧	٢٦,٩	٢٦,١	٩٦,٥
الجملة	١٥٠,٥	١٢٦,٧	٣٢,٨	١٨,٦	٩٠,٣

المصدر : بيانات وزارة التأمينات انجازات ونتائج أعمال ٩٥/١٩٩٦ ، الصفحات ٧١، ١٢٥ ـ كما وردت فى
KHEIR-EL-DIN,H., THE ROLE OF THE MINISTRY OF SOCIAL AFFAIRS & INSURANCE IN ALLEVIATING POVERTY EGYPT HUMAN DEVELOPMENT REPORT 1997,(TO BE PUBLSHED)

ومن الواضح أن تفاوت المعاشات جغرافيا انما يعكس بالدرجة الأولى تفاوت الأهمية النسبية للعاملين بالجهاز الحكومى وقطاع الأعمال العام والخاص جغرافيا بالمقارنة بالخاضعين لقوانين التأمين الأخرى والتى ينخفض فيها متوسط المعاش بشكل كبير كذلك ، فإن تدنى متوسط المعاش فى بعض المحافظات قد يعكس ارتفاع عدد المستحقين بالنسبة لاصحاب المعاشات فيها ، وهؤلاء معاشاتهم محدودة للغاية .

وبمقارنة متوسط المعاش الشهرى وفقا لقوانين التأمين وجغرافيا بمتوسط خط الفقر المقدر عن عام ١٩٩٦/٩٥ والبالغ حوالى ١١٠ جنيه شهريا فى الحضر و٧٧ جنيه شهريا فى الريف ، يتضح ان متوسط المعاشات فى كل من المحافظات الحضرية والبحر الأحمر والوادى الجديد تفوق خط الفقر فى الحضر ، ويقترب مستوى المعاشات فى محافظة الجيزة من خط الفقر ،بينما تعانى غالبية المحافظات الأخرى من انخفاض متوسط المعاشات فيها عن خط الفقر المقدر سواء للحضر أو للريف . وجدير بالملاحظة أن متوسط المعاشات فى الجهاز الحكومى يفوق خط الفقر فى جميع المحافظات عدا محافظتى كفر الشيخ والبحيرة ، بينما متوسط المعاشات فى قطاع الأعمال العام والخاص يقل عن خطر الفقر فى عدد كبير من محافظات الوجه البحرى والقبلى ومحافظات الحدود أما متوسط المعاشات المنصرفة وفقا لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أو لقانون ١١٨ لسنة ١٩٨٠ فإنه يقل كثيرا عن خط الفقر فى جميع المحافظات بلا استثناء .

جدول رقم (٦) التوزيع النسبي للمستفيدين وفقا لشرائح المعاش في ١٩٩٦/٦/٣٠

نسبة مئوية

الفئات	الحكومة		قطاع الأعمال العام والخاص أحياء ومستحقين	أصحاب الاعمال أحياء ومستحقين
	الاحياء	أحياء ومستحقين		
أقل من ٤٠ جنيه	٠,٧	٥,٢٢	٢,٠	٢٢,١
٤٠ ـ	٠,٤	٥,١	٢,٦	١١,٥
٥٠ ـ	٠,٥	٤,٤	٢,٨	٩,٤
٦٠ ـ	٠,٥	٥,٢	٢,٥	١٦,٥
٧٠ ـ	٠,٥	٣,٩	٣,٣	٦,٣
٨٠ ـ	١,٤	٤,٥	١٠,٧	٣٠,٥
٩٠ ـ	١,٩	٥,١		
١٠٠ ـ	١٣,٥	١٣,٩	٢١,٣	٢,٩
١٥٠ ـ	١٢,٩	٨,٩	١١,٣	٠,٤
٢٠٠ ـ	٦٧,٧	٢٦,٥	١٧,١	٠,٣
٣٠٠ ـ			١٣,١	٠,١
٤٠٠ ـ			٧,٣	٠,٠
٥٠٠ ـ فأكثر			٦,٠	٠,٠
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصدر : الحكومة الهيئة القومية للتأمين والمعاشات تقرير الحساب الختامى للسنة المالية ١٩٩٦/٩٥ للصندوق الحكومى ، ص ١٧٧ و١٧٨

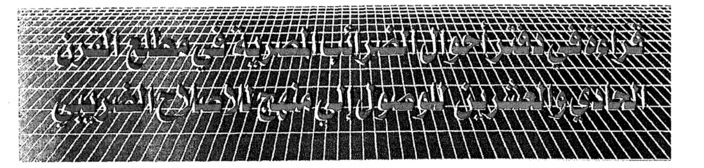
ـ قطاع الاعمال وأصحاب الأعمال وزارة التأمينات ، تقرير انجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ ، ص ١٥٥,١١٤ .

التوزيع النسبي للمعاشات وفقا لشرائح المعاش :

ويوضح التحليل الاكثر تفصيلا للمعاشات المنصرفة فى ١٩٩٦/٦/٣٠ وفقا لشرائح المعاش والمبين فى الجدول رقم (٦) أن حوالى ٢٢ ٪ من المستفيدين بصندو ق العاملين بالقطاع الحكومى (أحياء وورثة) يحصلون على معاشات تقل عن ٤٠ جنيه شهريا ، بينما بلغ الحاصلون على ٢٠٠ جنيه فأكثر حوالى ٢٦,٥ ٪ من جملة المستفيدين ، ويختلف التوزيع النسبى كثيرا بالنظر إلى المستفيدين من اصحاب المعاشات فقط ـ أى باستبعاد الورثة المستحقين ـ إذ لا يتعدى الحاصلون على أقل من ٤٠ جنيه شهريا ٠,٧ ٪ من جملة المستفيدين كما يحصل أكثر من ٦٧ ٪ منهم على معاشات تزيد على ٢٠٠ جنيه شهريا . ويرجع ذلك التفاوت إلى وجود حد أدنى لمعاش الموظفين المتقاعدين بينما لا يوجد مثل هذا الحد للمستحقين أما المستفيدين من معاشات صندوق قطاع الأعمال العام والخاص الخاضعين لقانون ٧٩ لسنه ١٩٧٥ ، فإن ١٧,٦ ٪ منهم يحصلون على ٢٠٠ جنيه فأكثر بينما هناك حوالى ٢ ٪ تقريبا يحصلون على أقل من ٤٠ جنيه شهريا .وبالنسبة لفئة العاملين لحساب انفسهم الخاضعين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ، فحوالى ٢٣,١ ٪ من المستفيدين يحصلون على اقل من ٤٠ جنيه بينما الحاصلون على ٢٠٠ جنيه فأكثر لا يتعدوا ٤ ٪ .

وبمقارنة التوزيع النسبى للمستفيدين وفقا لشرائح المعاش بخط الفقر يتضح أن حوالى ٥٠,٧ ٪ من المستفيدين بالمعاشات المنصرفة من صندوق العاملين بالحكومة يحصلون على أقل من مستوى خط الفقر فى الحضر وهم موزعون فى جميع المحافظات عدا المحافظات الحضرية والجيزة والاسماعيلية و البحر الأحمر وسيناء . وتنخفض هذه النسبة كثيرا باستبعاد المستحقين حيث لا يتعدى الحاصلون على أقل من خط الفقر من أصحاب المعاشات فى الحكومة ٥,٨ ٪ من جملة أصحاب المعاشات . وتبلغ النسبة المناظرة للمستفيدين من صندوق العاملين بقطاع الأعمال العام والخاص حوالى ٢٣,٩ ٪ بينما بلغت نسبة الحاصلين على أقل من خط الفقر من أصحاب الأعمال الخاضعين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ومن الخاضعين لقانون ١١٨ لسنة ٨٠ حوالى ٩٦,٣ ٪ و ١٠٠ ٪ على التوالى موزعو ن على كافة أنحاء الجمهورية.

على أنه لابد من الاشارة إلى أن التحليل السابق لا يستخلص منه مؤشرات عن درجة الفقر السائد سواء على مستوى القطاعات أو المناطق الجغرافية .. وانما يدل فقط على الوضع النسبى لفئات المستفيدين بالمعاشات . فكما سبق الإشارة هناك محافظات ليس بها أى مستفيدين بنظم التأمينات الاجتماعية ـ سوى بعض موظفى الحكومة المتقاعدين ـ ويعكس ذلك أما الجهل بهذه النظم أو بسبب تعمد التهرب التأمينى وهو ما يفصح عن ضعف الوعى بأهمية التأمينات الاجتماعية .



إعداد

دكتور / أشرف حنــــــا

محاسب قانوني ومستشار ضريبي - مدرس الضرائب بالجامعة الامريكية - زميل جمعية الضرائب المصرية - عضو جمعية الضرائب الدولية

مقدمة

أقبلت علينا الألفية الثالثة للميلاد وبدأت معها الحياة في القرن الحادي والعشرين الذي أتي إلينا حاملاً رياح النظام العالمي الجديد من خصخصة ، لحماية الملكية الفكرية ، لحرية التجارة الدولية وأختراق الحدود باتفاقيات الجات ، للتجارة الإلكترونية من شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت) إلي سيطرة الشركات العملاقة عابرة القارات متعددة الجنسيات .

إننا الأن فى منظومة هذا النظام العالمى كجزء منه نتفاعل معه ونتأثر به ونتلقى منه بما يأتى إلينا به من نظم ومعايير وقوانيين لنعمل بها فى إطار هذه المنظومة العالمية .

منذ أيام قليلة دار هذا الحوار بمكتبى بينى وبين ممثلى أحد هيئات التمويل الدولية التى تقوم بدراسة جدوى بعض المشروعات الاستثمارية فى مصر للقيام بالتمويل أو المشاركة فيها ، وقد تركز هذا الحوار أساساً حول النقاط التالية :

أولا : هل تعترف مصر بمعايير المحاسبة الدولية ؟

(Generally Accepted Accounting Principles) (GAAP)

فكانت الاجابة بنعم ، فقد تم تعميم تسعة عشر معياراً من معايير المحاسبة الدولية المعترف بها وإصدارها بالقرار الوزارى رقم ٥٠٣ فى ١٤ أكتوبر ١٩٩٧ ويتم الآن دراسة اربعة عشر معياراً آخراليتم العمل بها اتباعاً طبقاً لظروف البيئة المصرية لنرى قريباً أن الثلاثة والثلاثين معياراً من معايير المحاسبة الدولية المعترف بها يتم العمل بها فى مصر لندخل بذلك فى منظومة النظام المحاسبى الموحد الجديد المتخذ أساساً لتقييم اداء الكيانات الأقتصادية العالمية .

ثانياً : هل تقوم المكاتب المهنية للمراجعة في مصر بتطبيق معايير المراجعة الدولية ؟

(Generaliy Accepted Auditing Standards (GAAS)

عند القيام بمراقبة حسابات الكيانات الاقتصادية التى يعهد اليها بمراجعة حساباتها وإعداد التقرير عن أدائها .

وكانت الإجابة بأننى اعتقد أن المكاتب المهنية الكبيرة تقوم بهذا العمل المهنى خير قيام وتهتم بتنفيذ الإطار الفنى له بحرفية عالية وهو:-

أ ـ تخطيط المراجعة (Planning)

ب ـ المراجعة بالموقع (Field Work)

ج ـ التقرير (Reporting)

ثالثاً : إذا تم تقييم أحد بنود القوائم المالية من خلال تطبيق معايير محاسبية خارج نطاق المعايير المحاسبية الدولية المعترف بها (Failure of Gaap) ، هل يتم التقرير عن ذلك وحساب حجم التغيير الناتج عن عدم تطبيق معايير المحاسبة الدولية ؟

ـ أعتقد ذلك غير أنني لم ار ذلك في أى من تقارير مراقبي الحسابات .

رابعاً : هل تقوم مصالح الضرائب (المباشرة أو الغير المباشرة) في مصر بالأخذ في الإعتبار بالمعايير الدولية للمحاسبة ومراعاة تطبيقها في إعداد القوائم المالية وهي :

١- الميزانية (Balance Sheet)

٢- قائمة الدخل (Income Statement)

٣- قائمة التدفقات النقدية (Statement of Cash Flow)

والإجابة : لا تعليق

ومن هنا كانت فكرة إعداد هذه الورقة للخوض في ممارسات الضرائب المصرية من خلال القراءة في دفتر أحوالها ونحن نخطوا قدما إلى القرن الحادى والعشرين ، لمحاولة الوصول إلى المنهج للإصلاح الضريبي .

وسوف نقوم في هذه الدراسة بقراءة وفحص والتعليق على بعض اوراق دفتر احوال الضرائب المصرية وهي :

الورقة الاولى : تخطيط الموارد السيادية للدولة .

الورقة الثانية : القوانين الضريبية السارية .

الورقة الثالثة : تقييم الاداء الضريبي المصرى .

الورقة الرابعة : خصخصة مصلحة الضرائب ... مقترحات للتطوير .

الورقة الاولي : تخطيط الموارد السيادية للدولة :

طالعتنا الصحف بالموازنة التخطيطية للدولة للعام المالى ١٩٩٩ / ٢٠٠٠ وتتضمن هذه الموازنة موارداً سيادية مقدارها ٥٤,٥ مليار جنيه موزعة كالاتى :

١- ضرائب دخل	٢٦,٥	مليار جنيه
٢- ضرائب مبيعات	١٦,٠٠	مليار جنيه
٣- جمارك	١٢,٠٠	مليار جنيه
	٥٤,٥	مليار جنيه

ومن النظرة الاولى لهذه التقديرات نرى أنفسنا في حالة من التضارب وعدم التطابق بين هذه التقديرات (Tax Assessment) وما طالعنا به البنك الدولى (Worid Bank) وصندوق النقد الدولى { International Monetary Fund (IMF) } من بيانات عن أداء الاقتصاد المصرى ملخصه كالآتى :

أولا : تقرير المؤسسة الدولية :

عـــدد السكان (Population)

٦٥ مليون نسمة

نمو السكان (Population Growth)

٢,٢ ٪

عجز الموازنة (Budget Deficit)

١ ٪

نصـيب الفـرد من الدخل (Per Capita Income)

١٣٠٠ دولار

أى ٤٧٠٠ جنيه مصرى

النمـو الأقتـصـادى (Economic Growth)

٥,٥ ٪

مـعـدل التـضـخم (Inflation Rate)

٥٪

معدل الناتج القومى ٧٥ بليون دولار

{ Gross Domestic Product (GDP) }

أى ٢٥٥ بليون جنيه

ثانياً : تقديرات موازنة الإيرادات السياسية للدولة :

ضرائب الدخل ٢٦ مليار جنيه مصرى

ــ عند إفتـراض سعر الضريبـة ٤٠ ٪ من صـافى الأرباح تكون صـافى الارباح الخـاضـعة للضريبـة ٦٧ مليار جنيه مصرى .

ــ عند إفتـراض أى مـتوسط صـافى الأرباح ٢٠ ٪ حسب تقـديرات مصلحـة الضرائب العـامـة يكون مـتوسط إيرادات النشاط الاقتصادى الخاضع للضريبة ٦٧ × ٥ = ٣٣٥ مليار جنيه ، ناهيك عن الإيرادات الغير خـاضعة للضريبة والتى تتمتع بإعفاءات طبقا للقانون وإيرادات نشاط الوحدات الاقتصادية المعفاة من الضرائب التى تأسست طبقا لقوانين الإستثمار أو المناطق العمرانية الجديدة والتى يقدر متوسط إنتـاجـها بمقدار ٦٥ مليار جنيه بحسابات اكثر التقديرات تواضعاً ليكون الناتج ٤٠٠ مليار جنيه مصرى كناتج للنشاط الاقتصادى بالاضافة إلى الإيرادات الأخرى التى تحققها الوحدات الاقتصادية الأخرى كقناة السويس والبترول والسياحة للدولة والتى تم إدراجها بالموازنة كايرادات جارية وتبلغ ٥٠ مليار جنيه تقريباً لنصل إلى ناتج قومى إجمالى قدرة ٤٥٠ مليار جنيه .

ومن هنا يأتى الفرق الناتج للأرقام الواردة بالموازنة وما تأتى لنا به المؤسسات الدولية كالبنك الدولى وصندوق النقد الدولى .

فأرقام الموازنة تأتى إلينا بعد تحليلها بناتج قومى إجمالى ٤٥٠ مليار جنيه ، وعليه يبلغ نصيب الفرد من الدخل حوالى ٧٠٠٠ جنيه مصرى تقريباً أى ما يزيد عن ٢٠٠٠ دولار .

أماأ رقام المؤسسات الدولية فتبلغ ٢٥٥ مليار جنيه مصرى أى بنص قدرة ١٩٥ مليار جنيه مصرى ، كما يبلغ نصيب الفرد من الدخل طبقا لهذه التقديرات ١٣٠٠ دولار أمريكى أى حوالى ٤٧٠٠ جنيه مصرى تقريبا طبقا لاكثر الفروض تفاؤلا وهو ما تعترف به مثلا الحكومة المصرية وقد كان هذا الرقم ٦٦٠ دولار فقط حسب إحصائيات عام ١٩٩٥ وقفز فى عام ١٩٩٨ ليكون ١٣٠٠ دولار .

مـا يهمنا من العرض السابق هو ان نبرز سؤالا يهم كل المصريين وهو :-

ــ هل يتم تخطيط ربط الضـريبـة على دخـول المصريين فى الموازنة العامة للدولة على أسس سليمة ؟؟ أم على أساس تقديرات مبالغ فيها كما نرى من العرض السابق كمجرد محاولة لسد العجز فى الموازنة العامة للدولة أو على أقل تقدير لتخفيض العجز فى هذه الموازنة .

ــ هل يتم ربط الضـريبـة فى الموازنة العـامـة للدولة

كإجراء مالى أى أن النفقات الجارية للدولة التى يتم التخطيط لها لابد وأن يتم تغطيتها من الإيرادات الجارية (المحسوبة او المحددة مقدماً) والتى لا تكفى عادة إلا لتغطية جزء منها ، ويتم تغطية الجزء الآخر ـ وهو الأكبر ـ من الإيرادات السيادية كالضرائب المباشرة وغير المباشرة ويتم ربطها كحاصل طرح النفقات الجارية والإيرادات الجارية مع السماح بعجز بنسبة ١ ٪ من الموازنة .

ـ هل يراعى ربط الضرائب المباشرة وغير المباشرة دخول المصريين ، هل الحفاظ على مستوى الدخل الحقيقى للمصريين ، ومستوى معيشتهم يتم الأخذ به فى الاعتبار .

للإجابة على هذه التساؤلات نرجو إعادة قراءة الورقة الاولى من دفتر الأحوال مرة أخرى ولا تعليق لنا سوى أن نوكد على أهم فرض من الفروض فى الإطار العام لنظرية الضرائب هو فرض العدالة وهو الذى يضفى شرعية لفرض ضريبة ما وهو تساوى الجميع فى تحمل الأعباء وذلك عن طريق التنازل عن جزء من الدخل الحقيقى المحقق كمساهمة فى تحمل هذه الأعباء .

إنـه لمن المعلـوم للكافـة أن ربـط الضريبـة (Tax Assessment) على دخول مبالغ فى تقديرها مقدماً يعد بمثابة إستهلاك لرأس المال يؤدى فى النهاية إلى تآكله وهو أهم عنصر من عناصر النشاط الاقتصادى ، وهو ما يعتبر عدواناً على أموال المصريين .

ومن هنا ننادى بأن يتم تخطيط ربط الضريبة على أسس واقعية ، وأن يتم الربط الضريبى على دخول حقيقية وأن يراعى هذا الربط دخول المصريين والحفاظ على مستوى معيشتهم أو أن يتم فى المقابل تخفيض أو ضغط الإنفاق الحكومى ليتم فى مقابله تخفيض الموارد السيادية اللازمة لتغطية هذه النفقات .

الورقة الثانية : القوانين الضريبية السارية :

عرفت مصر الضرائب على الدخل للمرة الأولى فى تاريخها بصدور القانون (١٤) لسنة ١٩٣٩ ، وقد كانت الفلسفة الرئيسية لهذا القانون هى عدم تأثر أصحاب الدخول الثابتة ـ وهم الطبقة المتوسطة ـ سلبا بهذه الضريبة وهذه الطبقة المتوسطة من المفترض غالباً إنها تمثل السواد الأعظم من الشعب ، وانه يجب على مخططى التنمية الأقتصادية أن ياخذ وافى الاعتبار العمل على تضخيم حجم هذه الطبقة المتوسطة قدر الامكان والمحافظة على مستوى معيشتهم وتعظيم تفعيل دورها فى أحداث التنمية المطلوبة فهى الطبقة المؤهلة لذلك مدفوعة بما لديها من علم وقدرات وملكات وطموح للرقى الى ما هو أعلى ، والخوف أيضاً من الهبوط إلى طبقات أدنى ، وهى فى طموحها وخوفها تدفع الاقتصاد القومى والتنمية قدما إلى الأمام فكلما كبر حجمها زادت معدلات التنمية .

وقد كان من أهم الأدوات التى استخدمها قانون (١٤) لسنة ١٩٣٩ للحفاظ على مستوى معيشة هذه الطبقات المتوسطة وعدم تأثرها سلبا بعبء الضريبة هو حد الإعفاء الضريبى وقد بلغ هذا الحد حينذاك ١٥٠ جنيها سنوياً ، وهذا المبلغ فى ذلك الزمان كان كافياً لأن يضمن خروج أصحاب الدخول الثابتة كالمرتبات من المجتمع الضريبى كلية ، وبالتالى لا تتأثر دخولهم وطبقا لذلك مستوى معيشتهم سلبا بعبء ضريبة الدخل ، ويكفى للتدليل على ضخامة هذا المبلغ وقدرته الشرائية فى ذلك الوقت تلك المناقشات التى تمت فى مجلس الشعب قبيل اصدار قانون الضريبة الموحدة فى ٣١

ديسمبر ١٩٩٣ عندما تم تقييم قدرة حد الإعفاء الضريبى للممول المتزوج ويعول طبقاً للقانون (١٤) لسنه ١٩٣٩ بأنها كانت تكفى لشراء مساحة فدان من أجود الأراضى الزراعية والتى أصبحت قيمتة ٥٠,٠٠٠ جنيه (خمسين ألف جنيه مصرى) على أقل تقدير خلال عام ١٩٩٣ فى حين يعرض مشروع قانون الضريبة الموحدة منح مبلغ ١٩٢٠جنيه (ألف وتسعمائة وعشرين جنيه مصرى) كإعفاء ضريبى للممول المتزوج ويعول وان كان قد تم زيادته ليبلغ ٣٠٠٠,٠٠ (ثلاثة الاف جنيه) بداية من أول يناير ١٩٩٨ .

هذا العرض يعطينا دلالة واضحة كيف تم فى خلال الفترة من عام ١٩٣٩ حتى عام ١٩٩٩ ضرب مستوى معيشة الطبقات المتوسطة التى كما أسلفنا هى عماد الاقتصاد القومى والعمود الفقرى للتنمية وذلك لتأثرها بعبء الضريبة أكثر من غيرها لان هذه الطبقة تتميز بثبات دخلها لكونه غالباً يأتى من عائد العمل وهو المرتب الذى يتم إستقطاع الضريبة المستحقة عنه من المنبع بواسطة صاحب العمل لتوريدها الى مصلحة الضرائب المختصة ، كما ان هذه الطبقة ليس لديها المرونة الكافية لتكييف دخولها لتتوائم مع مستوى زيادة الأسعار المطردة والتى تؤثر فى مستويات معيشتها سلبا .

هذه واحدة أما الأخرى فهى أسعار الضريبة نفسها فهى تبلغ نسبة ٤٢ ٪ لمن يزيد دخله عن ١٨٠٠٠ (ثمانية عشر الف جنيه سنوياً) أى ١٥٠٠,٠٠ جنيه / شهريا ، أى أن على الممول الذى يحصل على هذا الدخل والذى لا يكاد يكفى ـ فى ظل الأسعار المتاحة الآن ـ آن يسد احتياجاته الأساسية و أن يسدد للخزانة العامة ضريبة عن هذا الدخل تبلغ ٧٥٦٠ جنيه / سنوياً أى ٦٣٠ جنيها / شهريا و علينا أن نتخيل كيف يمكن للممول بصافى هذا الدخل بعد استقطاع الضريبة ان يسد عوزه .

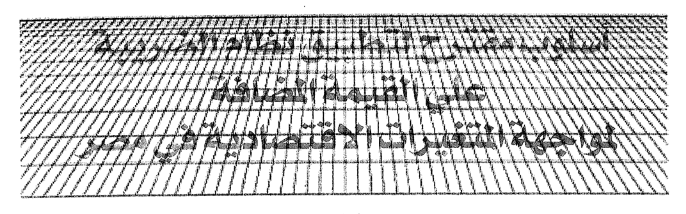
يتم كل هذا فى نفس الوقت الذى يتم فيه التوسع فى منح الإعفاءات الضريبية للإستثمارات الواردة إلينا من هنا وهناك ليس هذا فقط بل يتم منح هذا الإعفاء مصحوبا بإعفاءات جمركية ، وامتيازات أخرى تضمنتها قوانين الإستثمار ومن ضمنها منح الأراضى للمشروعات الأستثمارية بالمجان .

إن الأصل فى القوانين الضريبية ان تتوخى العدالة فى فرض الضريبة والمساواة فى توزيع عبئها ، فلمصلحة من تحميل أصحاب الجنيهات القليلة باعباء الضرائب فى مقابل أن يتمتع أصحاب الملايين بالاعفاءات الضريبية ، وكلنا نعلم كيف يتم استخدام ورقة الإعفاءات الضريبية .

ومن الطبيعى جداً ان تمنح التشريعات الضريبية إعفاء ضريبيا يمكن أصحاب الدخول الدنيا من توظيف هذه الدخول للحفاظ على مستوى معقول للمعيشة ثم تبدأ بعد ذلك فى فرض أسعار منخفضة للضريبة على مستويات أعلى للدخول ويستمر فرض الضريبة بأسعار تصاعدية (Progtessive) على مستويات الدخول الاعلى وذلك كى يتناسب حجم تحمل أعباء التنمية مع الحجم الذى يتم الحصول عليه من الثروة .

ولنا لمن ينادى بالتوسع فى منح الاعفاءات الضريبية كوسيلة لجذب اكبر قدر من الاستثمارات ، المثال من أكبر دولة جاذبة للاستثمار الخارجية على مستوى العالم وهى الصين التى رفعت شعار السوق مقابل التكنولوجيا أى أنها تفتح سوقها المتسع والممتد لمن يأتى إليها بالاستثمار المصحوب بالتكنولوجيا الحديثة ولم تناد أبداً بالاعفاءا ت مقابل الإستثمار بل قامت بتحديد مطلبها جيداً التى تفتح لمن يعطيه السوق الصينية الممتدة وهو التكنولوجيا المتقدمة دون غيرها .

ولنا فى المقارنة التالية بين أسعار الضريبة وحدود الإعفاء خلال عام ١٩٩٨ فى التشريع الضريبى المصرى والأمريكى المثال فى كيفية محافظة التشريع الضريبى على مستوى معيشة الأفراد ، وتحقيق العدالة ، والمساواة فى توزيع الأعباء الضريبية على المجتمع الضريبى .



إعداد
دكتور / جلال الشافعي
أستاذ المحاسبة والضرائب بكلية التجارة ـ جامعة الزقازيق

(بقية)

تكملة العدد السابق

تكلمنا فى العدد السابق عن أسلوب مقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة لمواجهة المتغيرات الاقتصادية فى مصر ـ المقدمة والفصل الأول ونستكمل فى هذا العدد الفصل الثانى

الفصل الثانى
مدى إمكان تطبيق
نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر

فى حقيقة الأمر إذا أمعنا النظر فى قانون الضريبة العامة على المبيعات الحالى رقم (١١) لسنة ١٩٩١ لوجدنا أنه يوجد فى طايته ما يشير إلى أنه يميل بالفعل إلى الأخذ بنظام الضريبة على القيمة المضافة، حيث ينص فى المادة (٢٣) على أنه « للمسجل عند حساب الضريبة أن يخصم من الضريبة المستحقة على قيمة مبيعاته من السلع ، ما سبق سداده أو حسابه من ضريبة على المردودات من مبيعاته ، وما سبق تحميله من هذه الضريبة على مدخراته ، وكذلك الضريبة السابق تحميلها على السلع المبيعة بمعرفة المسجل فى كل مرحلة من مراحل توزيعها . . » .

إلا أنه بالنظر إلى أن المطبق حاليا هو المرحلة الأولى فقط من مراحل تطبيق الضريبة العامة على المبيعات التى تقتصر على الإنتاج الصناعى وأداء الخدمات ، فإنه لا يبدو جليا أن نظام الضريبة على القيمة المضافة هو المطبق وفقا للقانون . وفى رأينا أن تطبيق ذلك النظام لا يمكن أن يتم ، ما لم تطبق المرحلتان الثانية والثالثة للضريبة العامة على المبيعات بالإضافة إلى المرحلة الأولى .

وعلى ضوء الخبرة الطويلة فى مجال الضرائب ، ومدى ما أسفر عنه تطبيق المرحلة الأولى من الضريبة العامة على المبيعات منذ ١٩٩١/٥/٢ حتى الأن ، وما أثير نحوها من وجهات نظر خلافية كثيرة ومتباينة على صفحات الجرائد وفى الندوات والمؤتمرات العلمية . وبالنظر إلى أنه لا يمكن تطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة ، ما لم يكن تطبيق الضريبة العامة على المبيعات على مراحل متعددة من إنتاج السلع وتوزيعها ، واستنادا إلى نظام الضريبة على القيمة المضافة يعتبر أفضل صور الضريبة العامة على المبيعات الذى ترنو الكثير من الدول الى تطبيقه ، حتى تتلافى العيوب والمآخذ التى تؤخذ على نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات .

لذلك فإننا نرى أنه من الممكن تطبيق المرحلة الثانية للضريبة العامة على المبيعات فى الوقت الحالى ، بحيث تسرى الضريبة على مرحلتى الإنتاج وتجارة الجملة . أما بالنسبة للمرحلة الثالثة التى تقضى بسريان الضريبة على مرحلة تجارة التجزئة ، فإنه فى اعتقادنا يتعذر بل ويستحيل تطبيقها حاليا وفى المستقبل .

وذلك لكثرة عدد تجار التجزئة الذين يتعاملون فى السلع ، وأنهم جميعا أو أغلبهم لا يمسكون دفاتر محاسبية ، مما يجعل من المتعذر تحديد وعاء الضريبة تحديداً دقيقا علاوة على أن وحدة البيع بالتجزئة ضئيلة جدا ، وتبلغ المئات يوميا بالنسبة لكل تاجر ، الامر الذى يؤدى إلى تفاقم المشكلة وزيادتها مما يجعل فحص وتحديد وتحصيل الضريبة يحتاج إلى مجهود ضخم ، وإلى أعداد كثيرة من الفاحصين والمحصلين .

ومما سبق يمكن التوصل إلى أنه من الممكن تطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر فى الوقت الحاضر فى مرحلتى الإنتاج وتجارة الجملة ، خاصة وأنه قد مضى على إصدار قانون الضريبة العامة على المبيعات رقم (١١) لسنة ١٩٩١ ما يزيد على تسع سنوات ، اكتسبت فيها مصلحة الضرائب على المبيعات العديد من الخبرات والمهارات التى تمكنها من تطبيق النظام المذكور بجدية وجدارة .

الفصل الثالث
تنقية وتعديل
نصوص قانون الضريبة العامة
على المبيعات

قبل عرض الأسلوب المقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر ، يتعين تنقية

وتعديل بعض نصوص قانون الضريبة العامة على المبيعات القائم حاليا والتى كانت مثارا للعديد من الجدل والمناقشة والانتقادات الحادة فى مختلف المجالات ، حتى يمكن أن تتلاءم مع أسلوب الضريبة على القيمة المضافة المقترح .

وسنحاول مناقشة أهم هذه النصوص وما أثير حولها من جدل بإيجاز والتعديلات الواجب إجراؤها عليها ، وذلك على النحو التالى :

مدى خضوع السلع الرأسمالية للضريبة :

تنص المادة (٢) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أن :

« تفرض الضريبة العامة على المبيعات على السلع المصنعة المحلية والمستوردة ، إلا ما استثنى بنص خاص .

وتفرض الضريبة على الخدمات الواردة بالجدول رقم (٢) المرافق لهذا القانون ويكون فرض الضريبة بسعر (صفر) على السلع والخدمات التى يتم تصديرها للخارج ، طبقا للشروط والأوضاع التى تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون »

ويستنتج من نص هذه المادة من القانون الذى يقضى بفرض الضريبة على السلع المصنعة المحلية والمستوردة إلا ما استثنى بنص خاص أنه يشمل السلع الاستهلاكية والرأسمالية .

وإذا كان الأمر كذلك فإن فرض ضريبة المبيعات على السلع الرأسمالية يثور حوله العديد من الانتقادات التى تتلخص فى الآتى :

١ ـ التأثير على حافز المنتجين على الإنتاج ، وتحديث المعدات والآلات المستخدمة فيه ، وهو ما يتنافى مع المفهوم الذى تتخذه الدولة شعارا للوقت الحالى .

٢ ـ التناقض مع فلسفة فرض ضريبة المبيعات على السلع المخصصة للاستهلاك وحدها ، بصرف النظر عن هوية العناصر المكونة لها (إنتاج محلى أو مستورد) فالسلع الرأسمالية ليست مخصصة للاستهلاك المحلى ، ولكنها تستخدم كوسائل إنتاج فى المنشآت ، وبالتالى يجب ألا تكون محلا لفرض هذه الضريبة . وهذا الاتجاه هو ما تعمل به العديد من الدول التى تطبق نظام الضريبة على المبيعات .

٣ ـ تناقض المشرع الضريبى فى مصر مع نفسه، ففى ضرائب الدخل يعمل على تشجيع المنشآت على تجديد آلاتها ومعداتها باستمرار بغية زيادة إنتاجها بالسماح لها بخصم ما يعادل ٢٥٪ من تكلفتها كاستهلاك إضافى عند تحديد الوعاء الخاضع للضريبة ، فى حين أنه من ناحية أخرى يفرض ضريبة مبيعات على هذه الأصول الرأسمالية .

٤ ـ تكرار استحقاق الضريبة على هذه السلع الرأسمالية مرتان : مرة بعد إتمام صنعها وبيعها ، ومرة أخرى عندما تباع المنتجات التى أسهمت فى إنتاجها إذ إن ثمن بيعها يتضمن جزءا من إهلاك هذه السلع .

٥ ـ اعتبار الضريبة المسددة على هذه السلع من عناصر تكلفتها ، مما يؤدى إلى زيادة قسط إهلاك هذه السلع الرأسمالية ، وبالتالى تخفيض أرباح المشترى الخاضعة للضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين ، أو الضريبة على أرباح شركات الأموال .

ولذلك طالب الكثيرون بإعفاء السلع الرأسمالية ـ سواء كانت مصنعة محليا أو مستوردة ـ من الضريبة العامة على المبيعات ، إذ إن الأصل فى هذه الضريبة أنها ضريبة على المبيعات تفرض على منتج يتم بيعه فى السوق المحلية والسلع الرأسمالية لا تباع ولكنها تستخدم فى إنتاج سلع ومنتجات تعرض للبيع .

وفى اعتقادى أن السلع الرأسمالية سواء كانت مصنعة محليا أو مستوردة تنقسم إلى نوعين :

النوع الأول : سلع رأسمالية تقتنى بغرض بيعها أو الإتجار فيها .

النوع الثانى : سلع رأسمالية تقتنى بغرض استخدامها فى مزاولة النشاط الإنتاجى .

وبالتالى إذا ما كانت السلع الرأسمالية من النوع الأول ، فإنها تخضع للضريبة العامة على المبيعات . أما إذا كانت من النوع الثانى فإنها لا تخضع للضريبة ، استناداً إلى تعريف القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ للمستورد فى المادة (١) بأنه « كل شخص طبيعى أو معنوى يقوم باستيراد سلع صناعية أو خدمات من الخارج خاضعة للضريبة بغرض الاتجار » .

وبمفهوم المخالفة فإنه إذا تم استخدام السلع الصناعية الرأسمالية فى الإنتاج ، فإنها لا تخضع للضريبة العامة على المبيعات . ويسرى نفس الوضع على السلع الرأسمالية المصنعة محليا .

ولذلك يقترح تعديل نص الفقرة الأولى من المادة (٢) من القانون بالنص التالى

« تفرض الضريبة العامة علي المبيعات علي السبع الاستهلاكية – المصنعة المحلية والمستوردة ، وكذلك على السلع الرأسمالية المصنعة المحلية والمستوردة ـ التى تقتنى بغرض الاتجار فيها ، إلا ما استثنى بنص خاص » .

الواقعة المنشئة للضريبة على السلع المستوردة :

تنص الفقرة الثالثة من المادة (٦) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على : « كما تستحق الضريبة بالنسبة إلى السلع المستوردة فى مرحلة الإفراج عنها من الجمارك بتحقيق الواقعة المنشئة للضريبة الجمركية ، وتحصل وفقا للإجراءات المقررة فى شأنها .

وتنص الفقرة الثانية من المادة (٢٢) من القانون على أن :

« تؤدى الضريبة على السلع المستوردة فى مرحلة الإفراج عنها من الجمارك ، وفقا للإجراءات المقررة لسداد الضريبة الجمركية ، ولا يجوز الإفراج النهائى عن هذه السلع قبل سداد الضريبة المستحقة بالكامل ».

وتنص المادة (٤) من اللائحة التنفيذية للقانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أنه : « مع عدم الإخلال بأحكام الخصم المنصوص عليها فى المادة (٢٣) من القانون تستحق الضريبة على مبيعات المكلفين بتحقق إحدى الوقائع الآتية » .

أ - بيع السلع المحلية الصنع بمعرفة المنتج الصناعى المكلف .

ب - بيع السلعة المستوردة بمعرفة المستورد لها فى السوق المحلى ، وذلك دون مساس باستحقاق الضريبة عند الإفراج عن السلعة من الجمارك .

جـ - أداء الخدمة بمعرفة المكلف . وقد دأبت مصلحة الضرائب على المبيعات فى إصدار العديد من المنشورات والتعليمات التفسيرية للفقرة الثالثة من المادة (٦) من القانون من بينها :

- المنشور رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢ الصادر فى٢٥/٢/١٩٩٢ والذى اعتبر أن ضريبة المبيعات المسددة عند الإفراج الجمركي والمأخوذة علي «قيمة السلعة المتخذة أساسا لتحديد الضريبةالجمركية (سيف) مضافا إليها الضرائب الجمركية وغيرها من الضرائب والرسوم المفروضة على السلعة » هى الحد الأدنى لضريبة المبيعات ، ما لم يكن قد تم البيع الأول بقيمة أعلى من وعاء الضريبة عند الإفراج الجمركى . . إذ يلتزم المستورد فى هذه الحالة بسداد الفرق بين الضريبة المستحقة على هذا البيع ، وما سبق سداده من ضريبة فى مرحلة الإفراج الجمركى .

- التعليمات الصادرة بخصوص تطبيق المنشور رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢ بتاريخ ١٠/٣/١٩٩٣ والتى جاء بها أنه توجد واقعتان منشئتان للضريبة العامة على المبيعات بالنسبة للسلع المستوردة هما :

أ - الواقعة الأولى : عند الإفراج الجمركى ، وهى

واقعة نهائية تحصل عند تحصيل الضريبة الجمركية، وبصفة قطعية ، ولا يجوز الطعن فيها أمام المصلحة ولكن يرجع فى أى أمر من أمورها لمصلحة الجمارك .

ب ـ الواقعة الثانية : عند البيع الأول للسلع المستوردة فى السوق المحلى ويكون وعاء الضريبة فيها كافة المصاريف التى تصرف داخل الدائرة الجمركية ، ولم تدخل ضمن القيمة للأغراض الجمركية ، بالإضافة إلى هامش الربح ، وتحصل الضريبة عليها ، باعتبار أن تلك القيمة تكون هى القيمة المضافة التى تستحق عليها الضريبة عند البيع الأول ، ولا يسرى بشأن هذه الضريبة أى خصم ، باعتبارها واقعة منفصلة عن واقعة الإفراج الجمركى.

وقد كانت هذه التعليمات مثار العديد من الانتقادات ، وسبب الكثير من المشاكل .

ـ التعليمات الصادرة فى ١٩٩٥/٨/٢٩ فى شأن حساب الضريبة على المبيعات على السلع المستوردة عند بيعها فى السوق المحلية ، وتقضى بأن يتم حساب الضريبة خلال فترة الإقرار الشهرى عن المبيعات الفعلية خلال هذه الفترة ويخصم ما سبق سداده من ضريبة مبيعات عند الإفراج الجمركى على السلعة المستوردة المباعة فى السوق المحلية من الضريبة المستحق على قيمة المبيعات الفعلية لهذه السلعة خلال فترة الإقرار ، مع سداد فروق الضريبة المستحقة للمصلحة فى مواعيدها القانونية مع الإقرار الشهرى .

ـ التعليمات الصادرة فى ١٩٩٨/١٢/١٠ وتقضى بأن تستحق ضريبة المبيعات بالفئات المقررة قانونا على السلع المستوردة من الخارج عند بيعها فى السوق المحلى ، مع خصم كامل الضريبة السابق سدادها فى مرحلة الإفراج الجمركى ، وذلك بالنسبة للمنشآت التى تمسك دفاتر وسجلات محاسبية منتظمة ، مع الأخذ فى الاعتبار ألا تقل قيمة الضريبة المحصلة عند بيع السلعة عما سبق سداده وخصمه من ضريبة .

ـ أما بالنسبة للمنشأت التى لا تمسك دفاتر محاسبية منتظمة فيستمر العمل بالتعليمات الصادرة فى ١٩٩٥/٨/٢٩ .

ومما لا شك فيه أن النص على تحصيل الضريبة على السلع المستوردة فى مرحلة الإفراج الجمركى يعتبر تحصيلا مقدما وسابقا على تحقيق الواقعة المنشئة للضريبة ، كما أنه يتنافى مع طبيعة هذه الضريبة ، إذ أنها ضريبة على المبيعات وليست ضريبة على المشتريات ، علاوة على أن ذلك يلقى

عبئا ثقيلا للمستورد الذى يقوم بدفع ضريبة مستحقة على غيره ، وهم المشترين عن سلع قد يبيعها فورا ، وقد تطول فترة بيعها حسب الظروف ، وستكون نتيجة ذلك أن يتجمد رأس ماله فى ضريبة المبيعات ، وهو لا يضمن مطلقا متى سيبيع السلع ، وربما تبقى لديه عدة سنوات الأمر الذى يتطلب ضرورة علاج هذا الموضوع بإحدى الطريقتين الآتيتين :

- إما أن يتم سداد الضريبة عند البيع الأول ، وليس عند دفع الضريبة الجمركية ، وذلك لتحقيق العدالة والمساواة مع المنتجين .

- وإما أن يعطي للمستورد الحق عند خصم ما دفعه من ضريبة مبيعات وقت الاسترداد أن يضيف علي مبلغ الضريبة المخصومة فوائد عن المدة من تاريخ دفعها إلي تاريخ خصمها .

الضريبة الإضافية : تنص الفقرة الأخيرة من المادة (٣٢) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أنه «فى حالة عدم أداء الضريبة فى الموعد المحدد تستحق الضريبة الإضافية ، ويتم تحصيلها مع الضريبة وبذات إجراءاتها » . وتعرف المادة (١) من القانون الضريبة الإضافية بأنها « ضريبة مبيعات إضافية بواقع نصف ٠,٥٪ (نصف فى المائة) من قيمة الضريبة غير المدفوعة عن كل أسبوع أو جزء منه يلى نهاية الفترة المحددة للسداد » .

ونظرا لأنه من الملاحظ أن الفحص الذى تقوم به مأمورية ضرائب المبيعات للإقرارات المقدمة قد يتأخر لمدة تصل إلى ثلاث سنوات ، وقد ينتج عن الفحص فروق ضريبية ، فإنه طبقا لأحكام القانون يتم احتساب الضريبة الإضافية عن المدة من نهاية الفترة المحددة للسداد حتى تاريخ السداد الفعلى .

وبذلك يكون سعر الضريبة الإضافية :

= ٠,٥٪ ×٥٢ أسبوعا × ٣ سنوات = ٧٨٪ من قيمة الضريبة الأصلية ، إذ تبلغ الضريبة الإضافية سنويا حوالى ٢٦٪ .

وهى نسبة مرتفعة جدا وتعتبر مجحفة للمكلفين، حيث تبلغ الفائدة فى البنوك التجارية فى حدود ١٢٪ سنويا ، كما أن عقوبة التأخر فى السداد لا تزيد على ١٢٪ سنويا فى الضرائب على الدخل ، حيث تنص الفقرة الأخيرة من المادة (١٧٢) من القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون رقم (١٨٧) لسنة ١٩٩٣ على أن « . . . يحسب مقابل التأخير بواقع ١٪ عن كل شهر تأخير حتى تاريخ السداد ، مع جبر كسور الشهر والجنيه إلى شهر أو جنيه كامل » .

ولذلك يقترح ما يلى :

١ - تحديد سعر ضريبة المبيعات الإضافية بواقع ـ ٪ (ربع فى المائة) من قيمة الضريبة غيرالمدفوعة عن كل أسبوع أو جزء منها .

٢ - تعديل تاريخ استحقاق الضريبة الإضافية ليكون من تاريخ الإخطار بالنماذج (١٥ض.ع.م) بالفروق الناتجة عن الفحص الذى تجريه مأموريات الضرائب على المبيعات .

٣ - حساب الضريبة الإضافية بمعدل فائدة بسيطة وليست مركبة .

التحكيم فى منازعات الضريبة العامة على المبيعات :

تنص المادة (٣٥) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أنه « إذا قام نزاع مع المصلحة حول قيمة السلعة أو الخدمة أو نوعها ، أو كميتها أو مقدار الضريبة المستحقة عليها ، وطلب صاحب الشأن إحالة النزاع إلى التحكيم فى المواعيد المقررة وفقا للمادة (١٧) من هذا القانون ، فعلى رئيس المصلحة أو من ينيبه خلال الخمسة عشر يوما التالية لتاريخ إخطاره بطلب التحكيم أن يحيل النزاع كمرحلة ابتدائية للتحكيم إلى حكمين تعين المصلحة أحدهما ويعين صاحب الشأن الآخر » .

وفى حالة اتفاق الحكمين يكون رأيهما نهائيا .

فإذا لم تتم المرحلة السابقة بسبب عدم تعيين صاحب الشأن للحكم ، أو إذا اختلف الحكمان المنصوص عليهما فى الفقرة السابقة رفع النزاع إلى لجنة مؤلفة من مفوض دائم يعينه الوزير رئيسا وعضوية كل من : ممثل عن المصلحة يختاره رئيسها ، وصاحب الشأن أو من يمثلة ، ومندوب عن التنظيم المهنى أو الحرفى أوالغرفة التى ينتمى إليها المسجل يختاره رئيس هذه الجهة ، ومندوب عن هيئة الرقابة الصناعية يختاره رئيسها ، وتصدر اللجنة قرارها بأغلبية الأصوات بعد أن تستمع إلى الحكمين عند توافر المرحلة الابتدائية ، ومن ترى الاستعانة بهم من الخبراء والفنيين .

وتنص الفقرة الثانية من البند (٣) من المادة (٢٨) من اللائحة التنفيذية للقانون على أنه « لا يجوز نظر التحكيم إلا إذا كان مصحوبا بما يدل على قيام المسجل بسداد الضريبة طبقا لإقراره الشهرى المنصوص عليه فى القانون وخمسمائة جنية مقابل نفقات التحكيم بنوعيه الابتدائى والعالى » .

وقد كان نظام التحكيم فى منازعات الضريبة العامة على المبيعات مثار العديد من الانتقادات التى تتمثل فى الآتى :

١ - إن تشكيل لجان التحكيم فى منازعات

الضريبة العامة على المبيعات شأنك من الناحية القانونية والناحية العملية ، إذ إن وجود مصلحة الضرائب على المبيعات خصم وحكم فى المنازعات التى هى صاحبة الرأى الأول فيها ، يجعل جدوى وصول حق المسجل دون اللجوء إلى القضاء أمرا مشكوكا فيه ، لأن المصلحة فى هذه الحالة - وإن اختلفت شخصية المحكم عن شخصية الموظف الذى نشأت المنازعة بقرار منه - إلا أن المصلحة تمثل أمام المسجل وحدة واحدة ، وأفكارها لا تختلف من موظف إلى آخر .

مما يتطلب تشكيل لجان ذات اختصاص قضائى كلجان الطعن بضرائب الدخل ، لها سلطة واستقلالية عن مصلحة الضرائب على المبيعات ، حتى يكون المسجل فى مأمن ، أو فى وضع يسمح له بقدر من العدالة ، مع حفظ حقه فى اللجوء إلى القضاء .

٢ - إن التطبيق العملى أثبت عدم فعالية نظام التحكيم فى حل المنازعات ، مما أدى اضطراريا إلى لجوء المسجلين إلى القضاء لحل هذه المنازعات ، وذلك لعدة أسباب منها ، أن التحكيم مقصور على بعض المنازعات على سبيل الحصر ، كما أن رسوم التحكيم وقدرها خمسمائة جنيه تعتبر باهظة ، مما يؤدى إلى هروب المسجلين ، وعرض منازعاتهم على القضاء مباشرة .

٣ - إن المنازعات التى أوردتها المادة (٣٥) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ حددت المنازعات التى يجوز نظر التحكيم بشأنها ، وهى ما يتعلق بقيمة السلعة ، أو حجمها أو نوعها أو كميتها ، أو مقدار الضريبة المستحقة ، وهو ما أخرج بعض المنازعات من نطاق هذا النظام الذى استحدثه المشرع بهدف توفير الوقت والجهد ، واستقرار الأوضاع القانونية ، إلا أن تحديد هذه الحالات على سبيل الحصر قد أهدر الهدف الذى قام من أجله نظام التحكيم مما يتطلب إطلاق النص بإخضاع كل المنازعات التى تثور بين مسجلى هذه الضريبة والمصلحة لنظام التحكيم .

٤ - من الأمور التى جعلت من نظام التحكيم مشكلة ، هى ميعاد التحكيم الذى لم يحدده قانون الضريبة على المبيعات ، بل ترك المدة مفتوحة دون تحديد ميعاد معين يصدر خلالها قرار التحكيم ، مما أدى إلي كثير من المشاكل ، وعدم حسم المنازعات على وجه السرعة .

وتوحى هذه الانتقادات إلى ضرورة إعادة النظر فى نظام التحكيم القائم ، لإيجاد نظام يراعى حسم المنازعات بسرعة ، مع تحقيق العدالة الضريبية ؛ فى ضوء أحكام القانون (٢٧) لسنة ١٩٩٤ بشأن التحكيم فى المواد المدنية والتجارية .

نستكمل البحث العدد القادم .

شركة مصر / إيران للغزل والنسج

شركة مشتركة بين مصر وإيران (ميرانتكس)

أنشئت في ظل قانون إستثمار المال العربي والأجنبي
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له

* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١ ٪ حصة الجانب المصري ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومي

٤٩ ٪ حصة الجانب الإيراني ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعي « إيدرو »

* النشاط الرئيسي : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزي
* الاستثمارات : بلغت الاستثمارات في الشركة حوالي ١٠٠ مليون جنيه
* الانتاج السنوي ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقي والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار في أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوربية المشتركة والدول الإسكندنافية

* العمالة والأجور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقي من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه